Валютный коридор “жмет в плечах”
В “Клубе директоров” выступает руководитель МЗКТ
Стр. 41.

“Интеграция” за счет Мосбизнесбанка
Финансово-промышленные группы: мировой опыт
Стр. 42-43.

Через реструктуризацию не переступить
Что же мешает взяться за нее всерьез?
Стр. 44.

Прощай, конверсия?
Белорусские предприятия ВПК и мировой рынок вооружений
Стр. 46-47.

Промышленная политика
№1
Ежемесячное обозрение

Резонанс

За что ответил министр промышленности

23 ЯНВАРЯ НА РЕСПУБЛИКАНСКОМ СОВЕЩАНИИ ПО ИТОГАМ РАБОТЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТЭКа ЗА МИНУВШИЙ ГОД ПРЕЗИДЕНТ ПРЯМО В ЗАЛЕ ОСВОБОДИЛ ВЛАДИМИРА КУРЕНКОВА ОТ ЗАНИМАЕМОЙ ДОЛЖНОСТИ

Шок вызвал не столько сам факт смещения (по имеющейся информации, министр подал прошение об отставке после одного из публичных “разносов”), а сама процедура далеко не рядового события. Разборки с провинившимися директорами заводов во времена прежних партхозактивов проходили куда более цивилизованно. Демонстративное изгнание с работы первого лица ключевого министерства страны теперь уже не оставляет сомнений, куда же мы движемся — к рынку или в обратную сторону.



(Смотри статистический отчет на стр. 39)

По меньшей мере, удивляет трактовка отставки В. Куренкова некоторыми государственными СМИ. Министр, мол, на совещании не смог дать ответ на конкретные вопросы и "вместо глубокого анализа, поиска путей выхода из кризиса стал плавать..."

Работавших с В. Куренковым директоров эти слова возмутили: то, что министр промышленности (теперь уже бывший) — образованнейший человек, великолепно знающий рыночную экономику, — для них вне сомнения. В сложившейся системе он был одним из самых образованных и знающих свое дело бюрократов в разумном понимании этого слова. Он знал не только всю продукцию каждого предприятия, говорили директора, но даже то, на каком заводе лишний станок и какому предприятию он нужен.

К республиканскому совещанию по итогам года в Минпроме готовились особенно тщательно. Создали отраслевую комиссию из директоров ключевых предприятий. На коллегии обсудили список выступающих и самые жгучие проблемы промышленности. Однако те, кто ожидал от выступления Президента на совещании глубокого анализа коренных проблем кризиса, были разочарованы.

Можно, в свою очередь, понять и разочарование главы государства. Очевидно: результаты в экономике оказались прямо противоположными декларируемым им целям. Целый год говорили о стабилизации, подъеме производства и запуске заводов, а получили обвальный спад.

В промышленности, как известно, создается 70% ВВП республики. В целом за минувший год допущено снижение объемов производства на 11,5%, а на предприятиях Минпрома — на 21%. А. Лукашенко назвал это провалом всей системы. Ряд промышленных гигантов на грани банкротства. Обострилась проблема взаимных неплатежей, на четверть увеличилась задолженность перед госбюджетом. По мнению Лукашенко, "это прежде всего результат снижения требовательности и ответственности руководителей предприятий и всех структур исполнительной власти".

На совещании прозвучало, что первый квартал нынешнего года должен стать показательным во многих отношениях. И прежде всего в эффективности работы руководителей предприятий, министерств и ведомств. По словам А. Лукашенко, кто не сумеет "потянуть" — будет немедленно освобожден от занимаемой должности.

Очевидно одно: сделана ставка на реставрацию старой административно-политической надстройки. Понятно и то, что после произведенной кадровой селекции дни многих директоров сочтены. Экономическая политика, построенная на силовых методах, потребует череды жертвоприношений. Настроение среди директоров, прямо скажем, невеселое: "Следом за Куренковым пойдем мы. Крайний срок — апрель".

В частных разговорах боящиеся нынче публичности директора говорили, что посади сегодня любого семи пядей во лбу министра в кресло Куренкова, — ничего у него не выйдет. Только по одной простой причине: логику рынка не обманешь.

Недавно на "Горизонте" работала группа квалифицированных экспертов из Германии. Немецкие специалисты исследовали предприятие с целью поиска выхода из кризисного состояния. Они провели лишь первый этап и от дальнейшей работы отказались. Проанализировав экономическую политику государства, немцы признались, что не видят выхода для предприятия.

Кризис зашел настолько далеко, убеждены директора, что административными мерами ситуацию уже не поправить. Нельзя помочь всем. Если вытягивать "Горизонт" — "падает" тракторный завод, и наоборот.

То, что невозможно решить сегодняшние проблемы старыми методами, директора уже поняли. Не "закручивание гаек" сегодня требуется, считают они. Для воссоздания управления экономикой нужна сильнейшая заинтересованность предпринимателей и хозяйственников в качественно новом уровне регулирования. Включение экономических механизмов невозможно без приватизации. Можно сколько угодно говорить об ошибках в ее проведении: всегда этот процесс проходит трудно и болезненно. Но еще более трудно и неудачно функционирует собственность, сосредоточенная в руках государства.

В Беларуси же разгосударствление и приватизация — по-прежнему вопрос политической воли и компетентности главы государства, поскольку он лично взялся курировать передел собственности. Однако в новой программе приватизации не нашлось места льготной продаже акций директорам, как это было во всем мире. Президент не захотел приобщить их к собственности, чтобы затем рыночный механизм отсеивал бездарных и приводил к управлению умных.

В этой ситуации сама логика административной системы потребует диктатуры и "закручивания гаек". Но тому, кто производит или хочет производить, нужна свобода. Производство может быть эффективным лишь в том случае, если оно не стеснено. Ведь конкуренция всегда востребует умных и компетентных, монополия — всегда только удобных и нерадивых.

Татьяна МАНЕНОК.

■

От редакции

"Запустим" хоть достоверную информацию, пока стоят заводы

Сегодня редакция "Белорусского рынка" впервые представляет читателям новую тематическую подборку "Промышленная политика", которая, как мы надеемся, станет регулярной.

Поводом для начала работы над выпуском блока послужило почти полное отсутствие в СМИ объективной информации о состоянии того, что на две трети определяет благополучие экономики в целом, — о реальном положении дел в промышленности, которая сегодня по-прежнему остается бесправной заложницей политики, поскольку процессы разгосударствления и приватизации реально пока так и не коснулись белорусской индустрии.

Зависимые от государственной машины СМИ пишут и рассказывают о также зависимых от государства заводах и объединениях лишь то, что санкционирует негласная чиновничья цензура. Отсюда постоянно звучащие утверждения о начале "стабилизации" и даже "росте" на фоне видимого всеми развала и спада.

Вместе с тем в различных отраслях национальной промышленности во главе предприятий и отраслей работают немало чрезвычайно грамотных, опытных и инициативных хозяйственников. Они имеют собственный взгляд на острые проблемы и способы их преодоления. Именно этих специалистов, а также ученых, разработчиков различных программ и направлений редакция приглашает для сотрудничества, чтобы гласно обсуждать то, о чем снова отчего-то стали говорить вполголоса.

■

Рецидивы прошлого

Гомельская вертикаль вызывает директоров "на ковер"

Гомельский облисполком взял под свой контроль работу всех субъектов хозяйствования, расположенных на территории области, — независимо от форм собственности. В исполкомах всех уровней образованы рабочие группы "для обеспечения оперативного анализа итогов рабрты и выработки необходимых мер по улучшению социально-экономической ситуации". Подведение итогов предполагается производить ежеквартально.

Принятая схема контроля работы субъектов хозяйствования, в сущности, — слепок бывшей системы партийно-государственного управления и контроля.

С 15 декабря по 12 января в облисполкоме, гор- и райисполкомах состоялась защита планов трудовых коллективов области на I квартал текущего года. Только у зампредов горисполкома побывали "на ковре" директора около 90 крупнейших предприятий промышленности области.

На состоявшемся 19 января совместном заседании облисполкома и областного Совета депутатов с участием руководителей промышленных отраслей (в кулуарах названном партхозактивом) были рассмотрены итоги работы в 1995 году и возможности экономической стабилизации.

Тон обсуждению задал В. Жмайлик, генеральный директор одного из крупнейших белорусских предприятий — ПО "Гомсельмаш". Было бы логично, если бы он высказался по поводу рекомендаций экспертов отделения ООН по промышленному развитию о создании в Беларуси мощной автомобильной корпорации по производству автопоездов с участием "Гомсельмаша". Можно было ожидать, что он поделится соображениями о президентском Указе "О создании и деятельности в республике хозяйственных групп", в соответствии с которым "Гомсельмаш" может превратиться в филиал "Ростсельмаша". Прозвучали же лишь банальный самоотчет о проделанной работе и клятвенное заверение о безусловном выполнении заданий по росту объемов производства.

И это при том, что в объединении не реализовано продукции на 622 млрд. рублей — 10-месячный объем производства.

Остальные выступления руководителей крупнейших предприятий были выдержаны в том же духе. По-видимому, для острастки нескольких директоров, провинившихся в нарушении Указа "Об обеспечении своевременной выплаты заработной платы", заставили каяться в выступлениях "от микрофонов".

Как и следовало ожидать, итогом заседания стало заверение руководства республики в том, что по планам на I квартал и 1996 год в целом промышленность области имеет возможность обеспечить стабилизацию, а по ряду отраслей и предприятий превысить показатели 1994-го и даже 1995 годов. При условии, делали оговорку директора, изменения налогового законодательства (что бесспорно), принятия мер по защите отечественных товаропроизводителей (что спорно), корректировки основных направлений денежно-кредитной политики (что подлежит обсуждению).

Владимир ЛИФЛЯНДЧИК, кандидат экономических наук, г. Гомель.

■

Барометр

Простои и зарплата

В декабре 1995 года из 49 предприятий радиоэлектроники 11 работали по сокращенному графику 6 часов в день ("Термопласт", "Эвистор", "Мегом", "Спутник", "Белит", фирма "Лёс", ПО "Коралл", МПОВТ и другие). Большинство остановились в предновогодние дни и возобновили работу 8-9 января. Сохраняется задолженность по зарплате за ноябрь и декабрь.

С января до 31 июня 1996 г. на заводе им. Дзержинского ПО "Интеграл" частично введена 3-дневная рабочая неделя. Кроме того, на январь приняты:

3-дневная рабочая неделя — на заводе "Электроника", на МПОВТ;

4-дневная — на заводе "Термопласт" (Минск), ПО "Коралл" (Гомель), АО "Ритм" (Речица), на пинском заводе "Камертон", витебских заводах "Эвистор" и "Мегом".

5-дневная — на заводе "Транзистор" ПО "Интеграл", ПО "БелВАР", в оршанской фирме "Лёс" (с 8 января), АО "Цветотрон" и Брестском электромеханическом концерне.

На гомельском ПО "Ратон" в январе 25% персонала — в простое с оплатой 2/3 тарифа, 75% — 5-дневная работа.

Как правило, работа предприятий машиностроения в новом году началась после 8 января. С 10 января заработал Минский моторный завод. С 22 января — МТЗ, который стоял с 28 декабря. "Бобруйсксельмаш" стоит с 1 августа 1995 г. и до 1 марта 1996 года нет планов возобновления работы. На "Бобруйскагромаше" и АО "ТАиМ", начиная с октября, заняты не более 30% персонала. На ПО "Гомсельмаш" — 3-4-дневная рабочая неделя. Она введена и на большинстве остальных предприятий отрасли.

В январе заводы в основном приступили к выдаче зарплат за ноябрь, а для выплаты декабрьской зарплаты, в соответствии с Указом № 483, бронируют по 471 тыс. рублей на работника (60% минимального потребительского бюджета). Стабильная загрузка мощностей — на "БелАЗе", МЗКТ и заводе "Могилевтрансмаш".

■

Аутсайдеры: полная занятость, невзирая на спад

Изменение численности работников, производительности труда и объемов производства на предприятиях машиностроения и металлургии за 1995 год

	Численность работников (1995 г. к 1994 г., %)	Производительность труда (1995 г. к 1994 г., %)	Объем производства в сопоставимых ценах (1995 г. к 1994 г., %)
Петриковский машзавод "Авангард"	59,6	54,1	32,2
АП "Смолевичский опытно-механический завод"	106,7	147,4	157,2
АП "Мозырский завод мелиоративных машин"	88,3	140,7	124,3
ПО "Гомсельмаш"	93,7	98,2	92
ПО "Минский завод шестерен"	87	110,1	95,8
ПО "Минский тракторный завод"	94,9	75,2	71,4
"Лидсельмаш"	73,5	104,6	76,9
"Амкодор-Рэн-Фрегат" (Пинск)	96	122,9	118
Белорусский металлургический завод (Жлобин)	108,7	90,1	97,9
Гомельский завод пусковых двигателей	80,1	68,8	55,1
Гомельский завод "Центролит"	96,9	45,3	43,9
Минский завод колесных тягачей	92,6	145,5	134,8
Речицкий метизный завод	90,5	121,4	109,9
Витебский завод заточных станков (АО "Визас")	97,3	47,4	46,1
АП "Минский подшипниковый завод"	99,3	102,1	101,4
ПО "БелавтоМАЗ"	92,2	68	62,7
ПО "Минский моторный завод"	97,3	67,5	65,7
ПО "БелАЗ" (Жодино)	93,1	119,4	111,2
АО ПО "Атлант"	102,5	100,2	102,8
Минский мотовелозавод	89,6	84,1	75,4
Всего по предприятиям Минпрома	**90,3**	**85,1**	**78,8**

Сравнение приведенных в таблице данных красноречиво свидетельствует, что в машиностроении характерным явлением стало снижение объемов производства, сопровождающееся падением производительности труда при сохранении численности занятых. Вместе с тем выделяются предприятия-лидеры, которые, снижая численность, наращивают объемы производства, а также предприятия с устойчивым положением, которые гармонизировали эти показатели.

■

Назначения

Кто будет делать экономическую политику

Председателем Комиссии по экономической политике и реформе Верховного Совета избран президент АО "Концерн "Амкодор" Василий ШЛЫНДИКОВ. Он оставляет свой пост в объединении, чтобы сосредоточиться на законотворческой деятельности. Правда, при этом хотел бы остаться в правлении "Амкодора".

— Рассмотрение каких законов в первую очередь будет инициировать Комиссия по экономической политике и реформе?

— Законы о государственной поддержке малого и среднего предпринимательства, о реструктуризации и санации предприятий, Гражданский кодекс, пакет инвестиционных законов.

— Кто Ваши коллеги по работе в комиссии?

— Заместителем избран член ПКБ Анатолий Малофеев, секретарем — член "Гражданского действия" Павел Данейко. В составе комиссии такие известные практики и политики, как Петр Калугин, Андрей Климов, Александр Бухвостов, Станислав Шушкевич. Изъявили желание работать также два члена фракции аграриев. Состав подбирается интересный, и, несмотря на некоторые идеологические разногласия, я уверен, что мы сможем работать плодотворно.

■

На МАЗе новый генеральный

Два месяца кресло генерального директора Минского автозавода оставалось свободным. Министр промышленности Владимир Куренков 23 января, в день своей отставки, сделал свое последнее представление. Руководителем МАЗа назначен Валентин Гуринович, с 1989 года работавший замом по производству. Среди коллег В. Гуринович заслужил репутацию жесткого производственника.

Наследство новому генеральному досталось незавидное. Бюджету и поставщикам завод задолжал почти 1,5 трлн. рублей. В минувшем году на треть сократилось производство автомобилей. Их выпуск в 1995 году не превысил 12 тысяч, хотя в лучшие времена ежегодное производство машин достигало 37 тысяч. С начала прошлого года на МАЗе установлена четырехдневка.

Объявляя приказ о назначении генерального директора, В. Куренков заверил автозаводцев, что правительство не допустит остановки МАЗа, ибо от его работы зависит судьба многих смежных предприятий республики. Однако в какой форме будет оказана помощь автозаводу, министр не сказал. К слову, никто из управленцев его об этом и не спрашивал.

Новый генеральный уже сделал первые распоряжения — наконец-то заняты бывшие долгое время вакантными места технического директора и зама по экономике.

В. Гуринович поставил перед собой нелегкую задачу — в течение года поднять МАЗ на ноги. На 6 февраля назначена внеочередная конференция трудового коллектива, на которой будут рассмотрены ближайшие перспективы завода.

Сергей ГУРИНОВИЧ.

■

В Кабинете министров

Больше комиссий — меньше неплатежей?

15 января в Кабинете министров РБ под председательством вице-премьера С. Линга состоялось очередное заседание комиссии по неплатежам.

Были рассмотрены результаты анализа задолженности промышленных предприятий и предложения Минпрома по преодолению кризиса неплатежей.

Для выработки мер по сокращению взаимной задолженности и для укрепления платежной дисциплины комиссия рекомендовала в январе 1996 года сформировать в Минпроме, Минжилкомхозе, Минтопэнерго, Минсельхозпроде, Минтрансе, Минстройархитектуре комиссии по регулированию системы платежей и расчетов.

Комиссия по неплатежам также поддержала проект решения Мингорисполкома "О развитии системы вексельных расчетов". Эта система будет внедряться в Минске в порядке эксперимента с конца января, и ее эффективность будет оценена по итогам I квартала 1996 года.

■

Экспорт

Желанные контракты МТЗ

По словам генерального директора СП "МТЗ-Хунгари" Ласло Штефана, посетившего недавно Минский тракторный завод, Венгрия заинтересована в новых поставках белорусских тракторов. В 1995 году СП продало там 1.866 машин, на 1996 год заказаны 2.000, хотя реальный спрос может достигнуть и 2.800. Товарооборот СП составил в минувшем году 12 млн. USD.

Сегодня минские тракторы, а также комплектующие и запчасти — основной предмет белорусского экспорта в Венгрию. С началом приватизации в сельском хозяйстве спрос фермеров на тракторы марки "Беларусь" значительно вырос. Имея на своем рынке чешские, польские, итальянские тракторы, местные фермеры тем не менее отдают предпочтение технике МТЗ, которая уже 20 лет присутствует на этом рынке. Почти в каждой венгерской деревне в свое время были построены мастерские и склады запчастей для белорусских машин. Кроме того, венгерские фермеры при покупке сельхозтехники получают льготные кредиты и скидки.

На Минском тракторном заводе побывал на днях генеральный директор АО "КЕН ДАЛА" (правопреемника республиканской "Агропромтехники") Максут Калыбаев. Согласно заключенному между "КЕН ДАЛА" и МТЗ контракту, завод получил перспективный заказ не только на изготовление тракторов, но и запасных частей.

Казахстан уже нынешней весной получит 2.500 тракторов семейства "Беларусь". Казахстанская фирма заинтересовалась также и другой продукцией МТЗ —трелевочными тракторами и различными машинами, созданными на базе трактора "Беларусь".

Ольга ВЕРЕМЕНЮК.

■

Редакционный совет приложения:

Владимир Булойчик — *председатель компании "Белфортекс",*

Владимир Ерофеев — *заместитель генерального директора по экономике Минского мотовелозавода,*

Макс Кунявский — *президент Белорусского союза предпринимателей и арендаторов, профессор,*

Любовь Сивчик — *заместитель министра промышленности РБ,*

Николай Стрельцов — *вице-президент, генеральный директор Белорусской научно-промышленной ассоциации,*

Андрей Тур — *заместитель министра экономики РБ,*

Василий Шлындиков — *председатель Комиссии по экономической политике и реформе Верховного Совета РБ.*

Над выпуском работали:
Игорь ФИЛИПЕНКО, Татьяна МАНЕНОК, Андрей ПОТРЕБИН.
Телефон: (0172) 25-36-02.

Регионы

Прибыльно работали только частные предприятия

Промышленность Гомельской области включает более 230 крупных и средних предприятий. Объем промышленного производства на душу населения здесь примерно в 2 раза превышает соответствующий среднереспубликанский показатель.

Убытки понесли 39 предприятий, или 18,9%, тогда как в начале года этот показатель был в 2,5 раза меньше. Ряд предприятий — ПО "Коралл", завод "Белэмальпосуда", Петриковский завод мелких стеновых блоков, АО "Гомельские молочные продукты" — находятся на грани банкротства.

На конец 1995 года остатки готовой продукции на складах превысили 1 триллион рублей. Практически на каждом втором предприятии есть нереализованная продукция трехлетней и четырехлетней давности. Например, на заводе "Центролит" находится нереализованной продукции на 23,3 млрд. рублей при месячном производстве 6,6 млрд. рублей, в ПО "Гомсельмаш" нереализовано изделий на 622 млрд. рублей, что равнозначно 10-месячному объему производства. Полугодовые запасы готовой продукции лежат без движения в объединениях им. С. М. Кирова, "Кристалл".

Интересен тот факт, что если на госпредприятиях темп роста объема продукции составил за 1995 год 87,9%, то на предприятиях негосударственной собственности — 101,7%. На 1 января текущего года в области приватизировано 22 предприятия республиканской собственности. Объем производства в сопоставимых ценах здесь превысил уровень 1994 года на 10,5%. Все реформированные предприятия получили прибыль.

■

Тенденции

Потребление электроэнергии в мире увеличилось

В 1994 году потребление электроэнергии в мире увеличилось впервые с 1991 года. Правда, прирост на 1% не смог компенсировать сокращение производства в странах СНГ на 10,4%, за счет которого мировое призводство сократилось на 2,8%.

Самый большой прирост производства достигнут странами третьего мира — 5,1%. В Бразилии, Китае, Индии и многих восточно-азиатских странах темпы роста достигли 5-10%. Китай, увеличив производство электроэнергии на 5%, обогнал Россию и вышел на второе после США место в мире.

Потребление электроэнергии в Западной Европе оставалось стабильным, в Северной Америке незначительно увеличилось. В Восточной Европе существенное сокращение потребления вызвано достаточно успешной реструктуризацией экономики.

Важнейшим энергоносителем попрежнему остается нефть (40%), газ занимает второе место, уголь — третье. В атомной энергетике отмечен рост на 1,7%, и объем производства покрывает 7,2% первичных потребностей мирового хозяйства.

■

Хроника пикирующей экономики

СПАДА ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА ИЗБЕЖАЛИ ЛИШЬ ДВЕ ОТРАСЛИ

Объем промышленного производства за 1995 год в фактических ценах составил 129,9 триллиона рублей, или 88,5% к уровню 1994 года в сопоставимых ценах.

Выпуск и структура промышленной продукции в 1995 году по отраслям характеризуются следующими данными:

Изменение объемов производства в сопоставимых ценах

	1995 г. в % к 1994 г.	1994 г. в % к 1993 г.
Вся промышленность	88,5	82,9
в том числе:		
электроэнергетика	84,2	88,7
топливная промышленность	110,1	54,8
черная металлургия	98,6	87,5
химическая и нефтехимическая промышленность	108,5	83,2
машиностроение и металлообработка	77,6	85,9
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	88,3	87,3
промышленность строительных материалов	80,7	71,2
легкая промышленность	67,1	77,0
пищевая промышленность	85,9	94,5

Объем производства продукции в **топливно-энергетических отраслях промышленности** в сопоставимых ценах в 1995 году по сравнению с 1994 годом снизился на 4,3%. На предприятиях концерна "Белнефтепродукт" выпуск продукции по сравнению с 1994 годом возрос на 10,5%. Предприятия Министерства топлива и энергетики выпуск продукции за этот период снизили на 15,7%, концерна "Белтопгаз" – на 22,9%.

Производство электроэнергии в 1995 году составило 24,9 миллиарда киловатт-часов и по сравнению с 1994 годом уменьшилось на 20,6%. Перебоев в работе промышленных предприятий из-за отсутствия электроэнергии не было.

Производство основных видов энергоресурсов представлено следующими данными:

	1995 г. — всего	в % к 1994 г.
Топливно-энергетическая промышленность, млрд. руб.	23.350	95,7
Электроэнергия, млрд. кВт/ч	24,9	79,4
Теплоэнергия, млн. Гкал	35,6	93,8
Добыча нефти, тыс. т	1.932	96,6
Первичная переработка нефти, тыс. т	13.118	102,9
Продукты первичной переработки нефти, тыс. т		
автомобильный бензин	1.849	106,0
дизельное топливо	3.453	113,1
топочный мазут	5.584	112,5



По состоянию на 1 декабря 1995 года в стране насчитывалось 1.589 убыточных предприятий (18,2%). Сумма убытков составила 2,4 трлн. руб. Наибольший удельный вес убыточных предприятий приходился на отрасли непроизводственной сферы (жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание). В промышленности допустили убытки 200 предприятий (12,1%), из них 2 предприятия электроэнергетики, по 27 — промышленности стройматериалов и пищевой промышленности, 44 — машиностроения и металлообработки.

Производство продукции в **черной металлургии** в 1995 году по сравнению с 1994 годом снизилось на 1,4%.

Выпуск основных видов металлопродукции характеризуется следующими данными:

	1995 г. — всего	в % к 1994 г.
Черная металлургия, млрд. руб.	3.092	98,6
Сталь, тыс. т	742,5	84,4
Прокат черных металлов (готовый), тыс. т	585,8	86,1
Стальные трубы, тыс. т	12,3	122,3
Металлокорд, тыс. т	25,6	149,0

Производство продукции на предприятиях **химической и нефтехимической промышленности** в 1995 году по сравнению с 1994 годом увеличилось на 8,5%, в том числе на предприятиях концерна "Белнефтехимпром" – на 10,3%.

Возрос выпуск минеральных удобрений, синтетических смол и пластических масс, синтетического аммиака, лакокрасочных материалов, что видно из следующих данных:

	1995 г. — всего	в % к 1994 г.
Химическая и нефтехимическая промышленность, млрд. руб.	18.319	108,5
Синтетические смолы и пластмассы, тыс. т	479,6	114,4
Минеральные удобрения (в пересчете на 100% питательных веществ), тыс. т	3.342,8	112,3
в том числе:		
азотные	502,0	118,5
калийные	2.789,1	111,1
фосфатные	51,7	123,5
Химические волокна и нити, тыс. т	209,1	96,2
Шины автомобильные и для сельскохозяйственных машин, тыс. шт.	1.291,6	107,2
Лакокрасочные материалы, тыс. т	46,2	101,4

Объем производства на предприятиях **машиностроения и металлообработки** за 1995 год по сравнению с 1994 годом снизился на 22,4%. Снижение произошло в основном за счет предприятий тракторного и сельскохозяйственного машиностроения, автомобильной, станкостроительной и инструментальной промышленности. На предприятиях Министерства промышленности производство продукции за 1995 год сократилось на 21,2%.

Выпуск основных видов продукции отрасли характеризуется следующими данными:

	1995 г. — всего	в % к 1994 г.
Машиностроение и металлообработка, млрд. руб.	28.362	77,6
Грузовые автомобили, тыс. шт.	12,9	60,7
Тракторы, тыс. шт.	26,5	61,7
Металлорежущие станки, шт.	4.612	82,4
Электродвигатели переменного тока, тыс. шт.	205,2	106,7
Кузнечно-прессовые машины, шт.	181	94,8
Кормоуборочные комбайны, шт.	1.057	71,6
Лифты, штук	1.935	74,6
Осветительные электролампы, млн. шт.	129,8	91,5
Подшипники качения (без велосипедных), млн. шт.	13,6	81,5

Дебиторская задолженность в целом по республике составила на 1 декабря 1995 года 46,1 трлн. руб. На долю промышленности приходилось 48,8% этой суммы.

Кредиторская задолженность достигла 56,4 трлн. руб. Доля предприятий промышленности составила 49,8%.

За 1995 год по сравнению с 1994 годом производство продукции **лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности** снизилось на 11,7%.

На предприятиях концерна "Беллесбумпром" выпуск изделий в 1995 году составил 95,3% к уровню 1994 года, Министерства лесного хозяйства – 113%.

На предприятиях концерна "Беллесбумпром" за 1995 год вывозка древесины составила 90,5% к уровню 1994 года, Минлесхоза – 99,7%. Производство пиломатериалов на предприятиях концерна "Беллесбумпром" составило 72,3%, Минлесхоза – 95,2%, предприятиями других министерств и ведомств – 71,5%. Предприятиями концерна "Беллесбумпром" древесноволокнистых плит произведено 108,6% к уровню 1994 года.

Предприятия **промышленности строительных материалов** в 1995 году по сравнению с 1994 годом снизили производство продукции на 19,3%.

Данные о выпуске отдельных видов строительных материалов:

	1995 г. — всего	в % к 1994 г.
Промышленность строительных материалов, млрд. руб.	4.508	80,7
Цемент, тыс. т	1.234,5	85,0
Шифер, млн. условных плиток	138,0	83,7
Линолеум, тыс. кв. м.	1.938,4	78,8
Строительный кирпич, млн. шт. условного кирпича	1.057,4	76,3
Оконное стекло, тыс. кв. м. в натуральном исчислении	5.566	80,7
Керамические плитки для внутренней облицовки стен тыс. кв. м	5.425,4	97,7

В 1995 году выпуск **товаров народного потребления** составил 43,8 трлн. рублей и по сравнению с 1994 годом уменьшился на 25,8%, в том числе непродовольственных товаров – на 32%, продовольственных – на 22,6%.

Объем производства **товаров легкой промышленности** в 1995 году по сравнению с 1994 годом сократился на 46,3%, в том числе на предприятиях концерна "Беллегпром" – на 49,4%, концерна "Белместпром" – на 48,8%.

Выпуск основных потребительских товаров длительного пользования характеризуется следующими данными:

	1995 г. — всего, тыс. шт.	в % к 1994 г.
Телевизоры цветного изображения	174,3	50,2
Холодильники и морозильники	746,1	100,5
Радиоприемные устройства	275,8	50,6
Электросоковыжималки	75,4	37,7
Стиральные машины	36,9	47,9
Магнитофоны	29,7	41,3
Электромиксеры	76,0	49,1
Мотоциклы	41,8	76,5
Велосипеды (без детских)	271,1	71,2

В **пищевой промышленности** объем производства в 1995 году по сравнению с 1994 годом снизился на 14,1%.

Выпуск основных видов продовольственных товаров за 1995 год представлен следующими данными:

	1995 г. — всего, тыс. т.	в % к 1994 г.
Пищевая промышленность, млрд. руб.	19.246	85,9
Мясо, включая субпродукты I категории	323,6	77,4
Колбасные изделия	130,7	84,2
Животное масло	64,9	88,3
Жирные сыры	24,2	71,1
Цельномолочная продукция в пересчете на молоко	784,8	62,1
Консервы, млн. усл. банок	296,1	66,7
в том числе:		
мясные	26,2	46,7
молочные	75,2	89,1
плодоовощные	190,5	63,6
Сахар-песок	140,0	102,9
Растительное масло	6,6	126,8
Макаронные изделия	36,1	85,7
Кондитерские изделия	70,7	75,9
Хлеб и хлебобулочные изделия	1.018,2	78,4
Мука	970,9	82,5
Крупа	71,0	79,0
Минеральная вода, млн. полулитров	34,3	74,1
Водка и ликеро-водочные изделия, млн. дал	13,3	96,5
Плодово-ягодное вино, тыс. дал	4.498	87,5
Шампанское, тыс. дал	721	107,6
Пиво, млн. дал	151	101,7
Папиросы и сигареты, млн. шт.	6.227	84,4



Производство комбикормов в 1995 году составило 1.844,7 тысячи тонн и по сравнению с 1994 годом сократилось на 342,8 тысячи тонн, или на 15,7%.

Целодневные **потери рабочего времени** в промышленности в 1995 году составили 29,5 миллиона человеко-дней и по сравнению с 1994 годом увеличились на 18,3%. В общем календарном фонде рабочего времени они занимали 8,1%. Из-за недостатка средств для приобретения материальных ресурсов потери рабочего времени составили 42,7%, из-за отсутствия сырья, материалов и комплектующих изделий – 25,4%, в связи с затруднениями в сбыте продукции – 23,4%.

Основная часть потерь рабочего времени приходится на предприятия машиностроения и металлообработки, промышленности строительных материалов, химической и нефтехимической, легкой и пищевой промышленности.

На долю предприятий государственной формы собственности приходится 73,3% общего объема производства промышленной продукции, негосударственной – 26,7%, в том числе акционерных обществ – 17%, арендных предприятий – 5,8%.

По данным Минстата РБ.

■

Энергоресурсы

Треть всего внешнего долга — за топливо

В 1995 году удалось частично снизить внешнюю задолженность за нефть и электроэнергию перед Российской Федерацией (с 35,8 млн. USD до 18,12 млн. USD) и Литвой (с 9,2 млн. USD до 3,47 млн. USD).

Однако задолженность перед РАО "Газпром" продолжала нарастать и по состоянию на 1 января 1996 года составила 596,7 млн. USD (возросла за год на 188,8 млн.USD).

Главная причина – неплатежи потребителей за использованную электрическую и тепловую энергию.

* * *

В 1995 году прорабатывались различные пути сокращения задолженности перед РАО "Газпром". В числе рассмотренных, но пока не принятых к реализации предложений – введение энергетического налога на потребляемую электрическую и тепловую энергию; акционирование ГП "Белтрансгаз" с продажей части акций российским предприятиям; конвертирование финансовой задолженности за природный газ в имущественную форму долга; выпуск государственных облигаций с предварительным отнесением на государственный долг той части задолженности, которая образовалась по состоянию на 1 января 1995 года.

* * *

С 1 января 1996 года снизилась цена природного газа, поставляемого из России, с 53 до 50 USD за 1.000 куб. м, что позволило уменьшить цену на этот вид топлива для потребителей РБ на 8,5% (с 1.01.96 г. она составляет 814 тыс. рублей за 1.000 куб. м).

* * *

Решающим условием сокращения внешней задолженности за природный газ является восстановление платежеспособности республиканских потребителей энергии. Однако состояние этих расчетов в прошедшем году постоянно ухудшалось. Если на начало 1995 года долг потребителей республики составлял 540 млрд. рублей и 1 июля увеличился до 1,7 трлн. рублей, то на 1 января 1996 года величина его достигла 2,7 трлн. рублей. Неплатежеспособность потребителей энергии не позволяет достичь устойчивости финансового положения энергетическим объединениям и выйти им на самофинансирование.

Не для всех предприятий экономное расходование энергии стало приоритетным. По предварительным данным, в 1995 году 950 потребителей допустили превышение договорной величины на 3.355 тыс. кВт/ч, а 39 предприятий превысили разрешенную электрическую мощность на 16.702 кВт.

* * *

В 1996 г. государственное управление энергосбережением будет включать: нормирование расхода топлива и энергии на производство продукции, согласованное и утвержденное в установленном порядке; производство и оснащение потребителей приборами учета и регулирования расхода энергоносителей с привлечением финансовых средств из централизованных источников; осуществление финансовой поддержки важнейших научно-исследовательских работ в области энергосбережения; использование вторичных энергетических ресурсов и внедрение нетрадиционных источников энергии и объектов малой энергетики.

■

Официальный прогноз

Работаем на экспорт

Отраслевая структура промышленности в 1996 году существенно не изменится.

Несколько снизится доля электроэнергетики (с 17 до 16,1%) и топливной промышленности (с 5,7 до 4,9%). Увеличится доля пищевой промышленности (с 20,7 до 21,6%, особенно по сравнению с 1994 годом, когда она составляла 15,5%). Практически сохранится удельный вес химии и нефтехимии (15,2 и 15,4%, однако против 1994 года рост заметный – 13,8%). Аналогично в лесной и деревообрабатывающей промышленности (4,1 и 4,1%), промышленности строительных материалов (4 и 4%) и легкой промышленности (6,7 и 6,5%, в 1994 году – 10,4%). Все эти изменения будут отражать процессы структурных преобразований в отраслях, и прежде всего их реакцию на товарно-сырьевые рынки.

Сохранится устойчивая ориентация промышленности на экспорт. В черной металлургии это 75% к объему производства, химии и нефтехимии – 71%, машиностроении и металлообработке – 55%, лесной и деревообрабатывающей промышленности – 25%, легкой – 31%, пищевой – 11%. В целом же по промышленности доля экспорта к объему производства прогнозируется на уровне около 35%.

■

Промышленность Беларуси в 1991–1995 годах

Потерянная пятилетка

СЛОЖИВШАЯСЯ СИТУАЦИЯ НЕ ПОЗВОЛЯЕТ ПРОГНОЗИРОВАТЬ УЛУЧШЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Историко-политические процессы, происходящие в период последнего пятилетия, не могли не отразиться на экономике страны. Прежде всего это касается промышленности, наиболее интегрированной в экономику бывшего СССР и стран социалистического лагеря.

Эти годы характерны резким спадом производства во всех секторах промышленности РБ *(табл.1)*.

Наибольшая глубина спада в топливной промышленности (-79,6%) связана с резким снижением поставок нефти из России. Лишь после изменения ситуации на рынке нефти в 1995 г. (импорт нефти, включая газовый конденсат за январь — ноябрь последнего года, возрос на 107,4% против уровня за соответствующий период предыдущего года) обеспечен рост объема производства продукции в топливной промышленности на 10,1%. Это положительно сказалось на работе предприятий химической и нефтехимической промышленности — основных потребителях продукции нефтепереработки: здесь увеличился объем производства продукции на 8,5%, а спад производства, происшедший за предыдущие четыре года, сократился на 40,5%.

Во всех же других отраслях промышленности спад производства все больше углубляется. Особенно резкое в последние два года падение наблюдается в отраслях легкой промышленности, машиностроения и металлообработки. (В других сферах падение происходит более "равномерно", например, в пищевой промышленности оно не превышает 10 процентных пунктов за год. Такая же тенденция в электроэнергетике, черной металлургии).

Практически все отрасли промышленности Беларуси зависят от внешних поставок. Кроме ТЭКа и химического комплекса, это в наибольшей степени относится к машиностроительным производствам и, в частности, таким металлоемким, как тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, автомобилестроение, строительная и дорожная техника, станкостроение и т. д., а также к предприятиям приборостроения и радиоэлектроники. На привозном сырье функционируют предприятия целлюлозно-бумажной промышленности, главным образом на импортных ресурсах — основные отрасли отечественной легкой промышленности. К "ресурсному" влиянию в последние два года прибавились трудности со сбытом продукции.

По причине ценовой неконкурентоспособности сокращается сбыт отдельных видов промышленной продукции на внешних рынках, особенно стран СНГ.

Сравнение уровней выпуска промышленной продукции *(табл. 3)* показывает, что лишь по 2 из 37 анализируемых важнейших видов продукции производство возросло: это — холодильники и морозильники бытовые (прирост 2,5%) и водка и ликеро-водочные изделия (прирост 57,1%, то есть выпуск возрос почти в 1,6 раза). По 9 позициям выпуск 1995 года составляет от половины до 2/3 уровня, достигнутого пять лет назад.

Выпуск остальных 26 номенклатурных позиций снизился более, чем вдвое. Не превышает четверти уровня 1990 г. выпуск телевизоров, бумаги, трикотажных изделий, обуви, мотоциклов, масла растительного.

В пределах от 1/4 до 1/3 уровня 1990 г. составляет производство шин, грузовых автомобилей, тракторов, металлорежущих станков, пиломатериалов, шифера, чулочно-носочных изделий, велосипедов, радиоприемных устройств.

Более чем вдвое против 1990 г. снизился выпуск большей части важнейших видов пищевой промышленности — мяса, масла животного, сыров, цельномолочной продукции, сахара-песка.

Сокращение охватило все секторы промышленного производства *(табл. 4)*. В наиболее тяжелом положении находятся предприятия машиностроения, бывшие недавно активными экспортерами продукции в страны бывшего СССР и дальнего зарубежья. О том, насколько сократился экспорт, свидетельствуют данные по наиболее экспортируемым видам продукции машиностроения и легкой промышленности *(табл. 5)*. Даже неучтенный экспорт за декабрь 1995 г. (данные официальной статистики за последний отчетный год даны за январь — ноябрь) не позволит существенно приблизиться к уровню экспортных поставок, достигнутых в 1990 г. (исключение, возможно, лишь по холодильникам и морозильникам).

Спад привел к существенному изменению структуры промышленного производства республики. Удельный вес машиностроительных отраслей в общем объеме продукции промышленности за пять лет снизился на 10,3 процентных пункта, легкой — на 9,5 пункта. Одновременно резко возросла доля продукции электроэнергетики (на 12,6 п. п.), химической и нефтехимической промышленности (на 6,8 п. п.).

Почти вдвое снизился удельный вес станкостроения и инструментальной промышленности, почти в 3 раза — приборостроения (включая специализированные заводы авиационной, оборонной, судостроительной и радиопромышленности, переживающие конверсию), тракторного, сельскохозяйственного, строительно-дорожного и коммунального машиностроения. В результате переориентации на удовлетворение внутренних потребностей республики получено некоторое увеличение доли продукции машиностроения для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов. В легкой же промышленности спад приобрел повсеместный характер, особенно в обувной и текстильной отраслях.

Спад производства сопровождается резким уменьшением экспорта промышленной продукции, хотя по-прежнему промышленность является основным экспортером, и в товарной структуре экспорта республики (за январь — ноябрь 1995 г.) доля продукции химической и связанных с ней отраслей составляет 15,1% всего объема (в том числе доля калийных удобрений — 7,1%), удельный вес средств наземного и воздушного транспорта — 14,2%, текстиля и текстильных изделий — 13,3% (из них доля химических волокон и нитей — 7,8%). В последнее время увеличились экспортные поставки продукции лесной и деревообрабатывающей промышленности.

Однако даже реализация на внешних рынках белорусской продукции не сопровождается по большинству номенклатурных позиций промышленной продукции финансовыми результатами. В связи с ростом цен на топливно-энергетические и другие материально-сырьевые ресурсы и сохранением неизменного курса белорусской валюты к доллару США затраты на изготовление продукции, в том числе идущей на экспорт, почти сравнялись или даже превышают цену, ограниченную потребительским спросом. Например, в составе обследованных 12 крупных предприятий — экспортеров металлургии и машиностроения половина — убыточных как от реализации общей, так и экспортной продукции, а по большинству остальных предприятий уровень рентабельности экспортной продукции не превышает 10%. Убытки от экспорта несут минские тракторный, автомобильный и подшипниковый заводы, НПО "Интеграл", Белорусское производственное объединение "БелОМО", производственное объединение "Горизонт".

При сложившихся условиях убыточность экспорта сохранится. Следовательно, в промышленности увеличится количество убыточных предприятий (число убыточных предприятий в промышленности в % к общему числу составило: январь — март 1995 г. — 9,1%, январь — июнь — 10,5%, январь — сентябрь — 12,0%, январь — ноябрь — 12,1%). Рентабельность (прибыль от реализации в % к затратам на реализованную продукцию) за январь — ноябрь 1995 г. снизилась до 11% против 15,6% за тот же период предыдущего года.

Выше, чем в среднем по промышленности, рентабельность на предприятиях швейной промышленности (18,5%), электротехнической (16,8%), деревообработки (12,1%) и химической промышленности (14,3%).

Сложившееся на большинстве предприятий финансовое положение не позволяет прогнозировать какое-либо экономическое улучшение на ближайший период.

Нужны прежде всего радикальные изменения в налоговой политике. В числе первоочередных мер также создание законодательной базы для развития предпринимательства. Необходимо, наконец, четко определить правовой статус, а также организационные формы и виды предприятий, разграничить права и обязанности в регулировании их деятельности со стороны государства, ввести экономическую ответственность за результаты деятельности предприятий, вплоть до осуществления процедур банкротства и закрытия.

Зоя АНТЮФРИЕВА, заведующая отделом структурной перестройки и эффективности промышленности НИЭИ Минэкономики РБ, кандидат экономических наук.

1. Изменение объемов производства (сопоставимые цены) в процентах к уровню 1990 г.*

	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.
Вся промышленность	-2,1	-12,1	-18,6	-32,5	-40,3
Отраслевой разрез:					
Электроэнергетика	+0,3	-2,8	-13,4	-23,2	-35,3
Топливная промышленность	-6,4	-46,5	-66,2	-81,5	-79,6
Черная металлургия	+13,1	-2,6	-15,9	-26,4	-27,4
Химическая и нефтехимическая промышленность	-7,3	-21,4	-28,1	-40,5	-35,5
Машиностроение и металлообработка	+3,6	-5,2	-5,3	-18,7	-37,0
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	+3,8	-3,1	+0,5	-12,2	-22,5
Промышленность строительных материалов	+0,2	-7,5	-21,9	-44,4	-55,1
Легкая промышленность	-0,1	-2,6	+5,8	-18,6	-45,4
Пищевая промышленность	-9,9	-25,8	-25,8	-29,9	-39,8

*) *Источник — официальная статистическая отчетность "О работе народного хозяйства Республики Беларусь" (1991-1995 гг.) Минстата РБ*

2. Изменение отраслевой структуры промышленного производства

	Удельный вес продукции в общем объеме промышленного производства, %						Изменение (1995 г. к 1990 г.) (+,-, %)
	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	
Вся промышленность	100	100	100	100	100	100	x
Отраслевой разрез:							
Электроэнергетика	2,6	3,1	7,8	14,6	15,6	15,2	+12,6
Топливная промышленность	4,6	4,2	8,2	8	6,4	4,5	-0,1
Черная металлургия	0,9	0,8	2	1,9	2,5	2,6	+1,7
Химическая и нефтехимическая промышленность	8,7	7,3	11,5	12,2	13,5	15,5	+6,8
Машиностроение и металлообработка	34,2	26,8	28,1	21,9	22,6	23,9	-10,3
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	4,4	4,6	4,6	4,5	4,5	5,2	+0,8
Промышленность строительных материалов	3,7	3,5	4,9	5,7	4,6	3,8	+0,1
Легкая промышленность	17,2	19,1	12,7	11,3	10,4	7,7	-9,5
Пищевая промышленность	14,9	23,6	13,1	13,2	13,6	16,2	+1,3
Прочие (полиграфическая, мукомольно-крупяная, медицинская, микробиологическая и др.)	8,8	7,0	7,1	6,7	6,3	5,4	-3,4

3. Изменение выпуска важнейших видов промышленной продукции после 1990 года

Виды продукции	Количество позиций	Выпуск 1995 г. к уровню 1990 г., %	Отрасли промышленности
Телевизоры, бумага	2	до 15	Машиностроение, целлюлозно-бумажная
Минеральные удобрения фосфатные, трикотажные изделия, обувь, мотоциклы, масло растительное	5	16-25	Химическая, легкая, машиностроение, пищевая
Первичная переработка нефти, шины — всего, грузовые автомобили, металлорежущие станки, тракторы, пиломатериалы, шифер, чулочно-носочные изделия, радиоприемные устройства, велосипеды	10	26-35	Топливная, химическая, машиностроение, деревообработка, промышленность строительных материалов, легкая
Химические волокна и нити, картон, строительный кирпич, ткани — всего, мясо, включая субпродукты I категории, масло животное, сыры жирные, цельномолочная продукция в пересчете на молоко, сахар-песок	9	36-49	Химическая, целлюлозно-бумажная, промышленность строительных материалов, пищевая, легкая
Электроэнергия, синтетические смолы и пластмассы, минеральные удобрения азотные и калийные, вывозка древесины, ДВП, ДСП, цемент, хлеб и хлебобулочные изделия	9	50-65	Электроэнергетика, химическая, лесная и деревообрабатывающая, промышленность строительных материалов, пищевая
Холодильники и морозильники, водка и ликероводочные изделия	2	свыше 100	Машиностроение, пищевая

4. Распределение продукции отраслей промышленности в зависимости от изменения среднемесячного выпуска в 1995 г. против уровня 1990 г.

Отрасли промышленности	Количество номенклатурных позиций промышленности						
	Всего	в том числе:					
		превысивших среднемесячный выпуск 1990 г.	со среднемесячным выпуском к уровню 1990 г., %				
			50-65	36-49	26-35	16-25	до 15
Электроэнергетика	1		1				
Топливная промышленность	1				1		
Химическая и нефтехимическая промышленность	6		3	1	1	1	
Машиностроение и металлообработка	8	1			5	1	1
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	6		3	1	1		1
Промышленность строительных материалов	3		1	1	1		
Легкая промышленность	4			1	1	2	
Пищевая промышленность	8	1	1	5		1	
Итого	**37**	**2**	**9**	**9**	**10**	**5**	**2**

5. Изменение экспорта отдельных видов продукции за период после 1990 г.

Продукция	Экспорт — всего		В том числе в			
			страны СНГ		государства дальнего зарубежья	
	1990 г.	1995 г. (январь — ноябрь)	1990 г.	1995 г. (январь — ноябрь)	1990 г.	1995 г.
Автомобили грузовые, тыс. шт.	38,32	7,2	33,96	6,6	4,36	0,6
Тракторы, тыс. шт.	96,35	23,8	74,7	5,3	21,65	18,5
Холодильники и морозильники, тыс. шт.	621	465,5	255,4	351,7	365,6	113,8
Телевизоры, тыс. шт.	1.005,9	137,2	889,6	137	116,3	0,2
Обувь кожаная, тыс. пар	5.881	2.342,6	5.773	2.140,1	108	202,5

Рыночные сигналы услышаны

Машиностроительная отрасль

По итогам минувшего года предприятия Минпрома отстали от уровня 1994 года на 21,2%. Немногим удалось занять место на рынке и стабильно удерживать темпы роста объемов производства, превышающие 100%.

По итогам 11 месяцев минувшего года на минском заводе "Эталон" прирост производства составил 145,1%, Минском заводе колесных тягачей — 143,1%, заводе "Мозырьсельмаш" — 127,1%, Минском ПО им. Октябрьской революции — 119,6%, на Белорусском автозаводе — 112,5%, Речицком метизном заводе — 110,6%. Однако успехи лидеров не смогли повлиять на ситуацию в машиностроительной отрасли в целом. По предварительным данным, за 1995 год объемы производства продукции снизили 103 предприятия Минпрома (73% от общего числа).

Основная причина — неконкурентоспособность выпускаемой продукции.

Подъем машиностроительной отрасли напрямую зависит от реформ в области макроэкономики — реструктуризации предприятий, стимулирования производства и инвестиций, институциональных преобразований. Только структурная переориентация на новые виды продукции позволит работать на конкретного потребителя.

Так, уже в прошлом году автомобилестроителями был значительно снижен выпуск самосвалов грузоподъемностью 30 тонн, которые не находят сбыта на рынке, но резко увеличен выпуск машин грузоподъемностью 120 тонн, имеющих повышенный спрос. Освоено производство автопоезда БелАЗ–9571-5401 с самосвальным полуприцепом грузоподъемностью 16-26 тонн и автопоезда БелАЗ-75145 с применением комплектующих агрегатов западных фирм. Выпущена промышленная партия самосвалов грузоподъемностью 55 тонн, соответствующих мировому техническому уровню. Результатом программы структурной перестройки предприятия на Речицком метизном заводе стало освоение производства новых видов метизных изделий с качеством мирового уровня, внедрение современных техпроцессов упаковки и термообработки. Это позволило не только увеличить объемы реализации продукции, но и выйти на рынки Германии, Франции, Италии. Удельный вес экспорта в объеме товарной продукции за 11 месяцев прошлого года на этом предприятии составил 57%.

В республике намечено также освоение серийного производства новых моделей автобусов, сельскохозяйственных машин, дизельных двигателей, интегральных микросхем, приборов и другой продукции.

Декабрьские тезисы

Точка зрения

В конце минувшего года прошло 11-е заседание Республиканского клуба директоров. Речь шла об актуальных проблемах национальной промышленности. Директора выдвинули ряд предложений, реализация которых требует принятия нормативных актов как на уровне президентских указов, так и постановлений правительства и Национального банка.

Неплатежи

Подготовить и провести в январе — начале февраля 1996 года межбанковский зачет с включением в эту процедуру бюджетной сферы и кредита Нацбанка. Кредиты Нацбанка предлагается оформить в виде срочных простых векселей.

Восполнение недостатка собственных оборотных средств

Привести размер пени за несвоевременные платежи, установленные Нацбанком, в соответствие с уровнем инфляции.

Внести поправку в Указ Президента РБ № 52 от 8 февраля 1995 года, предусмотрев снижение штрафных санкций с 5% за каждый день просрочки до уровня устанавливаемого Нацбанком размера пени за несвоевременные платежи.

В I полугодии 1996 года в рамках денежно-кредитной политики Нацбанка осуществить льготное кредитование субъектов хозяйствования, занятых производством и реализацией продуктов конечного потребления, и, прежде всего, эффективно работающих предприятий торговли.

В целях недопущения новых неплатежей и усугубления положения дел с недостатком собственных оборотных средств, а также для того, чтобы окончательно не "заморозить" приватизацию, приостановить действие положений постановлений Кабинета министров от 7 декабря 1994 года № 235 "О переоценке основных фондов предприятий и организаций и текущей индексации амортизационных отчислений" и от 30 марта 1995 года № 166 в части проведения ежегодной переоценки всеми субъектами хозяйствования основных фондов по состоянию на 1 января, тем самым отменить приказ министра статистики и анализа от 20 декабря 1995 года № 283 "О проведении переоценки основных фондов по состоянию на 1 января 1996 года".

Предоставить предприятиям право производить списание на издержки производства сырья по цене последней партии приобретения, если доля этой партии не меньше 30% месячного объема потребления сырья.

Осуществить отсрочку до 1 октября 1996 года выплаты задолженности предприятий за энергоносители, а также курсовой разницы, сложившейся в 1994-1995 годах.

Разрешить погашение задолженности предприятий коммерческим банкам путем передачи им части собственных акций или путем включения банков в состав учредителей акционирующихся предприятий-должников. При этом долю банка в имуществе приватизируемых предприятий следует определять исходя из суммы просроченного кредита и стоимости имущества предприятия на момент получения кредита.

Предоставить право товаропроизводителям поставлять продукцию собственного производства российским потребителям за электроэнергию на условиях взаиморасчета без посредников.

В случае, если суммы недоимок и штрафных санкций, начисленных предприятию по результатам проверок налоговыми органами или службой контроля Администрации Президента, превышают сумму месячной выручки от реализации, производить их безакцептное списание в рассрочку в течение года. Не допускать безакцептное списание недоимок и штрафных санкций при официальном обращении предприятия в вышестоящую организацию до момента окончательного принятия решения.

Снять ограничения Нацбанка по наличным расчетам при самостоятельной реализации предприятиями продукции собственного производства.

Снять ограничения Нацбанка по срокам погашения кредита, выдаваемого коммерческими банками на выплату заработной платы. Сроки погашения кредитов на заработную плату должны регулироваться кредитными соглашениями.

Налоги

Освободить от обложения НДС при таможенном оформлении импортируемых товаропроизводителями и используемых ими на производственные цели сырья, вспомогательных материалов, комплектующих изделий, узлов, полуфабрикатов, инструментов и топливно-энергетических ресурсов, ввозимых из государств, не входящих в Таможенный союз. Аналогично необходимо поступить и в отношении сырья и материалов, ввозимых для промышленной переработки в виде давальческого сырья.

Предусмотреть с 1996 года в ст. 3 Закона РБ "Об акцизах" отмену налога на спирт, используемый в производстве медпрепаратов.

Экспортно-импортная деятельность

Допустить с февраля регулируемую Нацбанком девальвацию белорусского рубля по отношению к доллару США в соответствии с динамикой инфляции в пределах 0,7-0,8 от ее уровня.

В целях защиты белорусских товаропроизводителей и обеспечения эффективной занятости населения предусмотреть систему адекватных таможенных пошлин и квот на импорт субъектами хозяйствования и физическими лицами продукции, производство которой в республике способно обеспечить потребности внутреннего рынка.

Внести уточнения в положения Указа Президента от 8.02.1995 г. № 52, касающиеся сроков проведения экспортно-импортных операций, удлинив их с 60 до 120 дней. Одновременно разрешить проплату по контрактам через третьих лиц; не применять штрафные санкции при срыве договорных сроков проведения экспортно-импортных операций к субъектам хозяйствования, принявшим все необходимые меры по взысканию задолженности, включая обращение в хозсуд.

Макс КУНЯВСКИЙ, президент БСПиА,
Вячеслав ВЕРНИКОВСКИЙ, президент Республиканского клуба директоров.

■

Досье "БР"

Республиканский клуб директоров создан при Белорусском союзе предпринимателей и арендаторов. Цель — использование творческого потенциала директорского корпуса для поиска путей выхода из кризиса и взвешенного проведения реформ. Клуб — своего рода общественный мозговой центр, созданный для оценки практиками экономической ситуации и выработки рекомендаций по стратегии и тактике социально-экономической политики правительства, а также для прямого общения директоров с представителями власти. Объединяет свыше 100 директоров различных отраслей независимо от формы собственности предприятия. Действительные члены клуба — руководители предприятий (они принимаются в его состав по индивидуальным заявкам) и почетные члены — представители исполнительной, законодательной и судебной власти республики. Заседания проводятся один раз в квартал.

Возможна отсрочка долгов

Проект

Подготовлен проект Постановления Кабинета министров РБ "О неотложных мерах по улучшению финансово-экономического положения предприятий промышленности", основанный на предложениях Минпрома и учитывающий ряд требований директората.

Проект предполагает отсрочку погашения задолженности предприятий на 1 января 1996 года перед бюджетом и внебюджетными фондами (кроме социальных), а также пени по ним. Льгота дается при условии уплаты текущих платежей в бюджет. За период отсрочки пеня не начисляется. ГГНИ будет производить рассрочку на год недоимок и штрафов, если их сумма больше месячной выручки от реализации. Не будет допускаться безакцептное списание недоимок и штрафов до окончательного решения вышестоящей налоговой инспекции.

Минфину предложат подготовить изменения в Указ Президента № 135 от 5.10.1994 г. (с восстановлением порядка расчетов по Закону РБ "О предприятии") и в месячный срок рассмотреть вопрос об отнесении на госдолг с возвратом за 3-4 года задолженности за энергоресурсы, образовавшейся на 1 января 1996 года.

Предприятия, ходатайствующие о господдержке, будут обязаны принять меры по снижению затрат. Им предстоит до 1 июля 1996 г. взыскать дебиторскую задолженность со сроком давности свыше 90 дней, а списание дебиторской задолженности, которой более 1 года, производить в судебном порядке с полным взысканием ущерба. До 1 июля придется вдвое снизить объем бартера для получения сырья и материалов, а к концу 1996 года — отказаться от бартера (кроме обеспечения поставок электроэнергии и газа). До 1 июня — продать излишки материальных ценностей и сверхнормативные остатки готовой продукции, в том числе снижая отпускные цены; полученные средства направить на пополнение оборотных и на инвестиции.

Промпредприятиям с сезонным характером работы и производственным циклом более полугода предложено разрешить в 1996 году регулярную дооценку товарно-материальных ценностей до цен последнего приобретения с направлением суммы дооценки на пополнение оборотных средств.

Предусматривается в ближайшей перспективе создание Республиканского агентства по реструктуризации и банкротству, отмена расчетов по зарплате собственной и бартерной продукцией, снижение тарифов на теплоэнергию для промпредприятий, отсрочка до 1 января 1997 г. погашения кредитов, выделенных в виде бюджетных ссуд, и процентов по ним.

■

У товаропроизводителя

Таможенный союз и стабильный курс

Минский завод колесных тягачей (МЗКТ) на фоне охватившего машиностроительную отрасль кризиса — достаточно стабильное предприятие. Объем производства за минувший год здесь увеличился на 35,5% в сопоставимых ценах при рентабельности 22,5%. И это при том, что традиционному заказчику — Министерству обороны России (куда МЗКТ в 90-х годах сбывал 95% продукции) поставлено всего 0,5% продукции, а остальное составила новая техника. В минувшем году на ее освоение МЗКТ истратил 39 млрд. рублей.

Успех теперь будет зависеть от того, как быстро мы станем осваивать потенциальные рынки, считает директор МЗКТ, депутат ВС Владимир Волков. Вхождение в единое таможенное пространство — это воля народов, выраженная политиками, однако для субъектов хозяйствования сложившееся положение сегодня невыгодно. Ведь в России есть продукция, цены на которую значительно выше, чем на мировом рынке. К примеру, двигатели Ярославского моторного завода стоят сегодня 42 тысячи USD, а аналогичный по мощности, но значительно превосходящий по другим экономическим и техническим параметрам двигатель, скажем, фирмы "Мерседес", — 41 тысячу USD, однако его цена на территории таможенного пространства формируется исходя из таможенной пошлины и НДС.

Еще один отрицательный момент — стабильный курс рубля. Если бы экспортерам даже при реальной инфляции в 300% компенсировали хотя бы 40% затрат, то МЗКТ смог бы заработать дополнительно около 200 млрд. рублей. Из них 70 млрд. рублей мы бы заплатили в качестве налогов в бюджет, а 130 млрд. рублей пошли бы на оборотные средства. Однако пришлось заняться другой арифметикой: минувший год начали с 30 млрд. рублей кредита, а закончили с 90 млрд. рублей.

Мы понимаем, говорит В. Волков, что наш завод, являясь в свое время ведущим подразделением по разработке специальных шасси под подвижные ракетные комплексы, имевшие стратегическое значение, не был обижен правительством: здесь были собраны лучшие специалисты и лучшая технология. Несмотря на трудности, нам удалось сохранить свой потенциал. Сегодня мы можем производить более 35 видов техники, в то время как 4-5 лет назад только пять. Расширяем свои связи с Газпромом, нефтяниками России, Туркмении, Узбекистана. Работаем в тесном сотрудничестве с такими фирмами, как "Мерседес", "Катерпиллер", "Мишлен". Ряд наших образцов сегодня проходит испытания в Латинской Америке, в странах Персидского залива. Мы хотим сделать автомобиль, который бы не уступал зарубежным аналогам (на некоторые виды нашей техники уже сегодня аналогов в мире нет).

Записала Татьяна КАЛИНОВСКАЯ.

■

Попытки подавить инфляцию силой обречены

Валюта и производство

По мнению автора, введение валютного коридора не изменило положение предприятий-экспортеров, которые по причине искусственного сдерживания курса доллара продолжают нести огромные убытки.

После "долларизации" экономики в 1992-1993 годах у нас доллар выступает просто как обыкновенный остродефицитный товар. Вот почему концепция рыночного регулирования обменного курса весьма опасна для национальной экономики. Если даже валюты развитых стран переживают кризисы, что уж говорить о нашем "зайчике", "обеспеченном" в основном лишь внешними долгами в сотни миллионов долларов. Его относительную стабильность может обеспечить только грамотная политика Нацбанка и правительства.

Однако события на валютном рынке в течение прошлого года свидетельствуют об отсутствии такой политики как у нас, так и в России, которая диктует нам цены на энергетические и материально-технические ресурсы.

Рост номинального курса доллара в последние годы значительно отстает от роста внутренних цен. В этом случае более уместно сравнивать темпы роста цены доллара и материальных ресурсов, но не роста инфляции, уровень которой во многом определяется исходя из политических соображений. К примеру, с начала отпуска цен Россией (с января 1992 года по декабрь 1995 года) рыночная цена доллара фактически повысилась с 1,7 рубля до 11.500 рублей, то есть почти в 7 тысяч раз. Цены же на материальные ресурсы (с учетом деноминации) возросли в 28 тысяч раз. С августа 1993 года (после введения белорусской валюты) по декабрь 1995 г. цена доллара выросла с 230 руб. до 11.500 руб. (то есть в 50 раз), а цены на ресурсы — в 134 раза, то есть рост цен на ресурсы в 2,7 раза превысил рост цены доллара. Брать же за точку отсчета январь 1990 года по меньшей мере некорректно. Для предприятий-экспортеров в это время применялись еще дотационные валютные коэффициенты и доплаты к цене продукции, что позволяло иметь рентабельность экспорта 60-80%.

Как в таком случае объяснить тот факт, что при официально публикуемых в печати показателях роста инфляции не предпринимается никаких мер по стабилизации реального курса белорусского рубля? Или объективные экономические законы можно регулировать указами?

С 1991 года технологическое отставание в промышленности значительно усилилось. Попытки правительства штрафными санкциями обеспечить налоговую и платежную дисциплину ведут лишь к усилению налогового пресса на легальную экономику. В результате относительное повышение курса рубля способствует повышению эффективности конкурирующего импорта и падению эффективности экспорта. Это хорошо видно на примере товаров народного потребления. Обвал здесь начался в основном со второй половины 1994 года и продолжался весь минувший год, что стало следствием перехода от заниженного курса рубля к завышенному. Простые прикидки показывают, что если элиминировать отдельные незначительные факторы, то на 1% снижения инфляции приходится 0,8-0,9% снижения товарного производства.

Например, в 1994 году выпуск продукции на Минском мотовелозаводе сократился по сравнению с 1993 годом на 48,0%, а за прошлый год по сравнению с 1994 г. производство дополнительно упало на 25,0%. По сравнению же с 1990 годом выпуск продукции на заводе в минувшем году сократился на 76,5%, в том числе мотоциклов — на 80,7%, велосипедов — на 67,5%.

В случае дальнейшего повышения реального курса рубля неизбежен новый спад производства во всей обрабатывающей промышленности и особенно экспортеров. Это приведет к дальнейшему снижению налоговой базы. Под угрозу ставится достижение целей финансовой стабилизации. Закономерный вопрос: за счет каких источников в таком случае правительство собирается погасить внешний долг, переваливший за 2 млрд. USD?

Ничем не обоснованное удерживание курса белорусского рубля по отношению к доллару, мнимая финансовая стабилизация уже принесли экспортерам многомиллиардные убытки и, по логике развития, в ближайшее время следует ожидать даже не "черного" вторника, а "черного" месяца или квартала.

Ведь нынешнее состояние валютного рынка, испытывающего мощное давление со стороны властей, делающих все возможное, чтобы держатели валютных средств чувствовали себя не в своей тарелке, больше похожа на панику, чем на реальную стабилизацию. Вывод неутешительный: невозможно сделать инфляцию регулируемой за счет "силового" удержания курса национальной валюты. Пора, наконец, понять, что при существующем законодательстве и фискальной налоговой политике, отсутствии программы структурной перестройки все попытки "силового" подавления инфляции обречены на провал.

И в завершение. Антиинфляционный потенциал политики снижения курса доллара был в основном исчерпан в 1992-1993 годах. Поэтому стабилизация или снижение номинального, или искусственное завышение реального курса рубля не может быть использовано в качестве эффективной ценовой базы. Напротив, это неизбежно приводит к ускорению инфляции из-за усиления спада в отечественном производстве, сокращению деловой активности, росту неплатежей и, как следствие, к снижению налоговых платежей и увеличению дефицита бюджета.

Владимир ЕРОФЕЕВ, зам. директора по экономике Минского мотовелозавода, кандидат экономических наук.

■

Мировой опыт

Финансово-промышленные группы:

Нужны ли нашей экономике финансово-промышленные группы? Какими они должны быть? Реально ли создание ФПГ с участием российского или другого иностранного капитала? Эти вопросы уже второй год широко обсуждаются в Беларуси на всех уровнях.

Идею ФПГ поддерживают промышленники, некоторые предпринимательские структуры и государственные органы. Настороженное отношение к ФПГ проявляют в либеральных кругах, ибо формирование таких структур рассматривается чуть ли не как установление контроля российского капитала в наиболее важных сферах экономики Беларуси. Из-за неотработанности ряда правовых аспектов создания и функционирования ФПГ против высказываются и отдельные юристы.

В начале прошлого года было подписано двустороннее соглашение между правительствами РБ и РФ об основных принципах создания финансово-промышленных групп, а в декабре увидел свет Указ Президента Республики Беларусь "О создании и деятельности в республике хозяйственных групп". Однако, по мнению некоторых экспертов, этот документ не создает достаточной основы для практического продвижения процесса и не снимает всех возникающих противоречий.

Что же представляют ФПГ с точки зрения их правового статуса, организационной структуры, способов создания, форм управления и видов деятельности? Лишь уяснив это, можно объективно оценить последствия развития финансово-промышленных групп в белорусской экономике.

Основные характеристики

В самом общем плане ФПГ — одна из форм объединения финансового, промышленного и торгового капиталов посредством разветвленной системы участия. Причем в отличие от других распространенных в современной рыночной экономике форм интеграции (таких, как концерны, тресты, картели, промышленные холдинги) ФПГ объединяют под контролем головной корпорации (материнской компании) юридически и хозяйственно самостоятельные фирмы и предприятия, относящиеся к разным отраслям экономики: банки и кредитные учреждения, промышленные, торговые, транспортные компании. Участники ФПГ самостоятельно действуют на внутреннем рынке и выступают в международных торговых сделках. Материнской компании передаются только функции финансового контроля и стратегического управления инвестициями, производством и сбытом продукции.

Согласно принятой в международной практике классификации, по своему правовому положению ФПГ являются корпорацией, то есть акционерным обществом, что предопределяет общую схему ее управления и организационной структуры. По характеру собственности это, как правило, частные фирмы, хотя в состав ФПГ могут входить и государственные корпорации. По принадлежности капитала различают национальные (капитал принадлежит предпринимателям своей страны) и смешанные транснациональные ФПГ (имеют широкую сеть дочерних предприятий за рубежом, и капитал принадлежит предпринимателям двух или нескольких стран).

В отличие от соглашений картельного типа, преследующих главным образом задачи дележа рынков, основной целью объединения независимых фирм и компаний в финансовые или финансово-промышленные группы является привлечение дополнительного денежного капитала, необходимого для освоения новых технологий, повышения конкурентоспособности и выхода на мировые рынки. Соответственно, в состав ФПГ в обязательном порядке входят банки или другие кредитные и финансовые организации. Причем, как правило, именно банк или банки стоят во главе финансовой группы, выступают в роли ее головной (материнской) компании и, распоряжаясь денежным капиталом входящих в ее состав участников, координируют все сферы деятельности группы. Но такое соотношение не является чем-то обязательным и неизменным. В мировой практике успешно действуют и группы, возглавляемые крупными промышленными корпорациями, которые в этом случае называются промышленно-финансовыми. Это не меняющее сути отличие в названиях зависит от преобладания в общем консолидированном капитале группы доли финансового или промышленного капитала.

Следует подчеркнуть, что в национальных системах права развитых стран нет специальных актов, регулирующих образование крупных корпоративных структур. Основное внимание уделяется законодательным нормам, предупреждающим или запрещающим их возможное монопольное поведение на рынке.

Способы создания, формы организации и управления

Основой создания ФПГ, так же как и других крупных предпринимательских структур, является система участия, которая позволяет объединять под эгидой головной компании значительное число фирм. Суть ее заключается в том, что для контроля над акционерным обществом достаточно владеть определенной долей его акций.

Понятие контроля не исчерпывается концентрацией акций в руках одной или нескольких компаний (банков). Контролировать деятельность группы фирм и компаний — значит определять общую для них стратегию и политику развития, осуществлять выбор долгосрочных целей и программ, иметь решающее влияние и власть. Единое стратегическое руководство всеми входящими в группу компаниями является определяющим признаком любой финансовой или промышленно-финансовой группы.

Для достижения такого контроля система участия, как правило, скрепляется личной, или персональной, унией, которая проявляется в том, что одни и те же лица занимают руководящие посты (председателей и членов правления, директоров и управляющих) в различных компаниях и банках. Личная уния получила чрезвычайно широкое распространение именно в процессе формирования финансовых групп. Особенно характерна она для первых американских финансовых групп, которые складывались на основе семейных связей таких крупнейших собственников капитала, как Рокфеллеры, Морганы, Дюпоны, Меллоны и др.

Среди всемирно известных финансовых и промышленных групп можно назвать: в Германии — "Дойче банк" (контролирует примерно треть акционерного капитала страны и охватывает 38 из 70 крупнейших акционерных обществ обрабатывающей промышленности), "Дрезднер банк" (в нее входит 11 крупных промышленных фирм), "Коммерцбанк" и др.; в Великобритании — финансовая группа "Апойдс" (активы — 55-60 млрд. USD), "Барклейс" (активы — 33-35 млрд. USD), Мидлендская группа; в США — группы Морганов, Меллонов, "Бэнк оф Америка", "Сити-корпорейшн", промышленно-финансовые группы Рокфеллеров, Дюпонов, бостонская группа и т. д.; в Японии — "Мицубиси", "Мицуи", "Фуе", "Санва", "Дайити-Канге".

Специфика организационного построения каждой ФПГ зависит и от конкретного вида деятельности входящих в ее состав промышленных компаний. По этому признаку различают: а) вертикально интегрированные группы, в состав которых входят промышленные фирмы, находящиеся на разных стадиях производственного процесса, технологически тесно связанные между собой по всей цепочке, от переработки сырья до выпуска и сбыта конечной продукции; б) горизонтально интегрированные — объединяющие предприятия, находящиеся на одной стадии производственного процесса, то есть относящиеся к одной отрасли промышленности; в) диверсифицированные группы (конгломераты) — охватывают промышленные компании, которые оперируют во многих отраслях и рынках.

ФПГ с участием иностранного капитала. Транснациональные корпорации

Чаще всего транснациональные корпорации и транснациональные банки по принадлежности капитала и контролю являются однонациональными (контрольный пакет или весь акционерный капитал материнской компании принадлежит предпринимателям одной страны), а их подконтрольные производственные филиалы и дочерние компании создаются в раз-

Новая философия управления производством

Российская практика

В декабре 1993 года после активного обсуждения проблемы в правительственных, деловых и научных кругах был подписан Указ Президента Российской Федерации "О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации". Тем самым была завершена дискуссия о целесообразности государственной поддержки ФПГ. Закон РФ "О финансово-промышленных группах", принятый в октябре 1995 года, определил условия их создания и деятельности.

К тому времени правящей элите уже стало очевидно, что преодоление кризиса в промышленности и переход от спада к экономическому росту на основе простого восстановления прежней организации производства уже невозможны. Требовалась принципиально новая философия управления, ориентированная на спрос, на рациональные издержки и на современный уровень эффективности. Реальным инструментом создания такой новой организационной структуры промышленности как раз и считаются ФПГ.

Кроме того, необходимость скорейшего создания нового типа промышленной организации связана и с возрастанием внешней конкуренции. Совершенно очевидно, что на фоне современных западных ТНК раздробленные национальные предприятия выглядят заведомо нежизнеспособными. В России осознали тот факт, что даже крупнейшие российские предприятия с солидными финансовыми активами соответствуют в лучшем случае разряду средних по мировым меркам фирм. Там создана необходимая законодательная и нормативно-методическая база, дающая вполне приемлемый правовой "коридор" для формирования ФПГ.

По официальным данным, большинство действующих сегодня в России ФПГ сформированы на добровольных началах, в основном путем учреждения нового акционерного общества. Из 19 ФПГ всего 3 создаются по решению правительства и 3 (включая ФПГ "Интеррос") — с поддержкой через указы Президента РФ.

Всего в состав действующих ФПГ вошло 156 предприятий, в том числе 30 банков и других финансово-кредитных учреждений, к наиболее крупным из которых можно отнести ОНЭКСИМбанк, "Международную финансовую компанию", "Российский кредит", Автобанк, "Гермес-Союз", Инкомбанк и др. Общая численность работающих в созданных ФПГ составляет около 750 тыс. человек при годовом объеме продукции, равном 12,2 трлн. рублей. Их суммарный консолидированный капитал составляет почти 31 млрд. рублей.

Большинство участников ФПГ представляют собой приватизированные или частные предприятия в правовой форме акционерных обществ, объединенные по типу вертикальной или горизонтальной (реже) интеграции. Головные компании всех действующих и формируемых групп зарегистрированы на территории России, хотя среди участников некоторых ФПГ есть белорусские, литовские, украинские предприятия (например, ФПГ "Нижегородские автомобили", "Волжско-Камская группа").

Сфера деятельности созданных ФПГ включает 22 промышленные отрасли. Но надо признать, что среди действующих и формируемых ФПГ многие (примерно 50%) имеют довольно явно выраженную ресурсную направленность, в то время как более предпочтительным было бы создание крупных структур в обрабатывающей промышленности и, прежде всего, в высокотехнологичных, наукоемких отраслях. Наибольший удельный вес (по численности занятых) среди направлений деятельности созданных групп занимают сталеплавильное (21,2%) и медно-никелевое (13,5%) производства, автомобилестроение (12,2%), продукция нефтепереработки и нефтехимии (8,5%), алюминиевое производство (6,4%). На долю выпуска медицинского оборудования и лекарственных препаратов, средств связи и телекоммуникаций, радиоэлектроники приходится лишь 1-4,5%.

Объемы инвестиций и производства промышленной продукции в рамках ФПГ не превышают пока 2-3% от соответствующих показателей по России в целом. Вместе с тем объединение капиталов позволило за год увеличить объем инвестиций в производственные проекты на 37% за счет собственных и привлеченных средств. Объем реализованной продукции обследованных ФПГ составил к предыдущему году 116%. Значительно, почти на 39%, увеличился объем экспортных поставок этих групп. В определенной степени улучшилось их финансовое состояние: на 16% сокращен размер просроченной задолженности.

Учитывая устремление финансового капитала к наивысшим прибылям, прогнозируется быстрое развитие ФПГ в топливно-энергетическом комплексе, металлургии, в производстве транспортного и энергетического оборудования. В меньшей степени процесс формирования ФПГ, считают эксперты, затронет угледобычу, пищевую и легкую промышленность.

В ближайшей перспективе, с учетом имеющегося экономического потенциала, ожидается становление 10-20 особо мощных универсальных ФПГ и 100-150 крупных групп, сопоставимых по размерам с зарубежными корпоративными объединениями, которые обеспечат не менее 50% общих объемов промышленного производства. При этом ведущие банки, входящие в состав ФПГ, смогут контролировать около 70% банковских активов, а торговые компании обеспечат половину торгового оборота страны. Считается, что такие крупные объединения смогут конкурировать с современными ТНК, обеспечат скоординированное развитие сопряженных производств и прогрессивные структурные перемены в экономике.

Российский опыт подтверждает, что становление и развитие ФПГ требует в качестве обязательных условий исходную правовую базу, высокий уровень акционирования в промышленности, развитую сеть банков и других финансово-кредитных структур. При отсутствии таких предпосылок государственная поддержка процессов формирования ФПГ может обернуться фактически безрезультатной кампанией.

Перечень ФПГ, создание которых запланировано на 1996 г.

ФПГ "Формаш"	
Предприятия-учредители	
от России	от Беларуси
Машиностроительное объединение им. К. Маркса, г. Санкт-Петербург; ПО "Орелтекстильхиммаш"; Селивановский машиностроительный з-д, пос. Горбатка Владимирской обл.; Московский машиностроительный з-д им. 1 Мая; Усть-Катавский вагоностроительный з-д, Челябинская обл.; Московский машиностроительный з-д "Вымпел"; НПО "Химтекстильмаш", г. Черников; Кемеровское ПО "Химволокно"; Курское ПО "Химволокно"; Бердянский з-д стекловолокна; Энгельсское ПО "Химволокно"; НПО автоматики, г. Екатеринбург; НИИ командных приборов, г. Санкт-Петербург; ЦНИИ хлопчатобумажной промышленности, г. Москва; АО "Завод текстильного машиностроения", г. Кострома; Гос. институт по проектированию искусственного волокна "ГИПРОИВ", г. Мытищи и др.	Гродненское ПО "Химволокно"; Светлогорское ПО "Химволокно", г. Светлогорск Гомельской обл.
Основные направления деятельности: *создание и производство оборудования для выпуска химических волокон*	

ФПГ "Интеграл"	
Предприятия-учредители	
от России	от Беларуси
АО "Аметист", г. Калуга; "Электронмаш", г. Санкт-Петербург; АО "Плутон", г. Москва; АО "Протон", г. Орел; АО "Счетмаш", г. Курск; АО "Морион", г. Пермь; Федеральный фонд развития электронной техники, г. Москва; АООТ "Донской", г. Донской Тульской обл.; АО "Донской з-д радиодеталей", г. Донской Тульской обл.; Уральский з-д прецизионных сплавов, г. Березовский; АО "Александровский радиозавод", г. Александров; АО "Пластик", г. Узловая Тульской обл.; АООТ "НИИ пластмасс", г. Москва	НПО "Интеграл", г. Минск
Основные направления деятельности: *разработка и производство интегральных схем*	

ФПГ "Планар"	
Предприятия-учредители	
от России	от Беларуси
АО "Микроник, г. Москва; АО "Ангстремк, г. Москва; АО "Элекск, г. Александров; НИИФП, г. Москва; Корпорация "АО кМикроэлектроники и нанотехнологии "Дельтак, г. Москва; Федеральный фонд развития электронной техники, г. Москва	ГНПК ТМ "Планар", г. Минск; Белпромстройбанк, г. Минск
Основные направления деятельности: *разработка и тиражирование специализированного оборудования для производства изделий электронной техники*	

ФПГ "Славянская бумага"	
Предприятия-учредители	
от России	от Беларуси
АООТ "Котласский целлюлозно-бумажный комбинат", г. Коряжма Архангельской обл.; АООТ "Сокольский целлюлозно-бумажный комбинат", г. Сокол Вологодской обл.; АОЗТ "Производство тары и тароупаковочных материалов ГОТЭК", г. Железногорск, Курская обл.; АООТ "Балаковские волокна" г. Балаково, Саратовская обл.; АООТ "Мамонтовка" по производству искусственных материалов, г. Пушкино, Московская обл.; АОЗТ "Полигран", г. Москва; АООТ "Кондровобумпром", г. Кондрово, Калужская обл.; ТОО "Подлипки", г. Москва; АОЗТ "Международная страховая компания "Вера", г. Москва; НОК "Музей бумаги", г. Москва; АООТ "АКБ "Новатор", г. Москва; АСК "Инрикос", г. Москва; ТОО "Палп Трейдинг", г. Москва; АОЗТ "Центрифугальное вискозное производство-2", г. Клин, Московская обл.; АООТ "Славянская бумага", г. Москва; АООТ "Троицкая бумажная фабрика", г. Кондрово Калужской обл.	АООТ "Светлогорский целлюлозно-картонный комбинат", г. Светлогорск Гомельской обл.
Основные направления деятельности: *производство бумаги, картона, целлюлозы и др.*	

уния банкира и фабриканта

вивающихся и развитых странах, часто в форме совместных предприятий с местными партнерами и с ориентацией либо на выпуск определенных видов продукции для сбыта на заранее известных внешних рынках, либо на снабжение материнской компании компонентами или материально-сырьевыми ресурсами. Создание подконтрольных совместных фирм особенно широко практикуется в области разработки месторождений сырья, строительства транспортных сооружений, трубопроводов, промышленного строительства в новых быстрорастущих отраслях, требующих огромных единовременных вложений, — в нефтепереработке, нефтехимии, производстве пластмасс, синтетического каучука, алюминия и т. д.

В тех случаях, когда формой объединения является обмен акциями между двумя транснациональными компаниями, сохраняющими свою юридическую и хозяйственную самостоятельность, во главе смешанной корпорации (треста, концерна, группы) остаются две материнские компании, каждая из которых зарегистрирована в своей стране и подчиняется ее законодательству.

Например, англо-голландский концерн "Юнилевер Лтд", который по сути является многонациональной ТНК, возглавляется двумя материнскими холдинговыми компаниями — "Юнилевер Лтд", зарегистрированной в Англии и "Юнилевер Н. В.", зарегистрированной в Голландии. Обе они вместе руководят деятельностью более 500 дочерних компаний в 70 странах мира. Каждая из двух материнских компаний владеет всем капиталом в большинстве своих дочерних фирм и контрольным пакетом или крупной частью акций в остальных. Обе материнские компании независимы, но тесно связаны между собой путем совмещения постов в советах директоров (председатель совета директоров "Юнилевер Лтд" является вице-президентом "Юнилевер Н. В.", и наоборот). Заседания совета директоров проводятся раз в две недели (поочередно в Лондоне и Роттердаме) с целью обсуждения деятельности концерна и выработки единой политики на долгосрочную перспективу.

В тех случаях, когда происходит полное слияние капитала двух разнонациональных фирм, образуется одна совместная материнская компания, зарегистрированная в стране одного из учредителей. Акции между учредителями распределяются на паритетных началах, а организационно-экономическим центром управления выступает сама компания-мать.

Примером может служить образованный двумя западноевропейскими металлургическими фирмами — голландской "Хооховенс" и германской "Хет" — концерн "Эстел Н. В." (зарегистрирован в Голландии, акции поровну распределены между фирмами-учредителями). Объединение преследовало цель расширить масштабы производства путем совместных капиталовложений и новых технологий; распределить между двумя фирмами производственные программы, то есть сосредоточить выпуск металлургической продукции на предприятиях голландской компании, а готовых изделий — на заводах немецкой фирмы; осуществить диверсификацию производства посредством освоения выпуска новых видов продукции, например, удобрений и цемента; активизировать деятельность за границей за счет строительства новых и расширения уже имеющихся там производственных предприятий — металлургических, а также по добыче и переработке алюминия.

Преимущества ФПГ связаны прежде всего с быстрой адаптацией фирм к условиям зарубежных рынков, дополнительным привлечением капиталов и расширением возможностей выхода или укрепления своих позиций на мировых товарных рынках. Обычно фирма, впервые инвестирующая за рубежом, подвергается повышенному риску. Сказывается недостаток опыта и информации. Кроме того, часто даже очень крупной по национальным меркам компании не хватает собственных средств для того, чтобы выдержать конкуренцию и закрепиться на мировом рынке. Причем в нынешних условиях, учитывая остроту конкуренции, стремление фирм к объединению усиливается. При выборе компаньона особое внимание уделяется зрелости, финансовой силе и опыту возможного партнера в международном бизнесе. Положительное влияние многонациональных корпораций на экономику стран базирования с этих позиций проявляется в увеличении экспортно-импортных операций, укреплении платежного баланса и национальной валюты, повышении занятости.

Вторым важным моментом является возможность получения эффекта масштаба производства и экономии на издержках. С предельной ясностью это проявляется в отраслях, где оптимальные размеры производства и минимально необходимый капитал очень велики (самолето- и автомобилестроение, производство химических волокон, алюминия, тракторной и строительно-дорожной техники и др.). В этих условиях фирмы для нового роста начинают искать партнеров, стремясь снизить риск, мобилизовать ресурсы и укрепить свои позиции в конкурентной борьбе. В конечном итоге для стран-участниц это оборачивается повышением технологического уровня и конкурентоспособности производства, стабилизацией цен.

Повышенное стремление фирм к образованию многонациональных корпораций характерно для отраслей, имеющих олигополистическую структуру (в отрасли доминирует ограниченное число фирм, сосредоточивших у себя основную часть производства). Так, большая часть производства алюминия сосредоточена в настоящее время в руках всего шести компаний. И именно в этой отрасли в начале 80-х годов на смешанные по капиталу и контролю компании приходилось свыше 36% добычи бокситов, около 45% глинозема и 38% производства первичного алюминия. Быстро растет число компаний совместного владения и в производстве строительных машин и механизмов, где доминируют всего две фирмы — "Катерпиллер" (США) и "Комацу" (Япония), выпускающие полный набор продукции отрасли и имеющие рыночную долю свыше 60%. В этих условиях для средних производителей (подразделения "ФИАТ", "Вольво", "Мицубиси", фирмы "Дрессер индастриз", "Кларк экуипмент" и др.) единственным способом выжить и расширить производство является создание смешанных между собой или с лидерами отрасли компаний. Так возникли совместные предприятия "Комацу-Дрессер", "Мицубиси-Катерпиллер", "Хитачи-ФИАТ" и др.

Тяготение фирм к созданию многонациональных компаний зависит также от степени наукоемкости продукции отрасли и уровня применяемых технологий. До начала 80-х годов в отраслях высокой технологии (электротехнике, биопромышленности, электронике, робототехнике, аэрокосмической промышленности) действовали в основном крупные фирмы, опиравшиеся на значительные технологические преимущества, которые избегали контактов с зарубежными партнерами в целях предотвращения утечки технологических знаний к конкурентам. Кроме того, такие фирмы часто оказывались втянутыми в военное производство, и поэтому, с точки зрения национальных правительств, их участие в смешанных по капиталу компаниях было нежелательным. Однако в последнее десятилетие ситуация изменилась. Именно в отраслях высокой технологии многонациональные компании становятся особенно популярны. Причина заключается в быстром росте расходов на НИОКР, необходимых для сохранения конкурентоспособности (например, затраты на разработку нового лекарства за последние 20 лет возросли в среднем в 5 раз). Значительно повысилась вероятность неудачи в разработке или во внедрении в производство новой технологии или нового продукта. Наконец, в результате проведения крупномасштабных НИОКР фирмы часто становятся обладателями побочных или периферийных технологий и продуктов, которые выгоднее осваивать и совершенствовать с опытным партнером в рамках совместного предприятия. Именно с учетом этих факторов создавался, например, многонациональный концерн "Филипс".

Создание совместных (дочерних) предприятий ТНК в развивающихся странах преследует принципиально иные цели. Инвестиции ТНК в эти страны направлены прежде всего на захват источников сырья, использование дешевой рабочей силы и раздел рынков сбыта. В последние годы отмечается более активное участие ТНК в обрабатывающей промышленности развивающихся стран, в том числе и в форме создания совместных предприятий. Однако и здесь их капитал направляется главным образом в отрасли, выпускающие технически несложную, но трудоемкую продукцию. Это, как правило, сборочное производство автомобилей, тракторов, радиотехнической аппаратуры и других товаров. В общем-то, выгоды для экономики развивающихся стран от создания таких совместных предприятий сводятся в основном к освоению современного опыта организации производства и менеджмента (доступ к новейшим технологиям, как правило, закрыт), а также насыщению и усилению конкуренции на внутренних товарных рынках. Более успешными выглядят деловые связи и научно-техническое сотрудничество собственных крупных национальных компаний с фирмами передовых стран. ■

ФПГ "Вымпел"	
Предприятия-учредители	
от России	**от Беларуси**
НИИ дальней радиосвязи, г. Москва; НИИ радиоприборостроения, г. Москва; ЦНПО "Вымпел", г. Москва; Радиотехнический институт им. А. Л. Минца, г. Москва; НПО "Пирамида", г. С.-Петербург; Кировский приборостроительный завод; Завод "Микрометр", г. Котельнич	Гомельский радиозавод; КБ "Луч", г. Гомель; КБ системного программирования, г. Гомель
Основные направления деятельности: *создание систем и средств противоракетной и противокосмической обороны, телекоммуникации и связи*	

ФПГ "Большегрузные автомобили"	
Предприятия-учредители	
от России	**от Беларуси**
АО "Тутаевский моторный завод"; ПО "Коломенский машиностроительный завод"; "Волгадизель", г. Балаково; ПО "Турбомоторный завод", г. Екатеринбург; Завод "Татэлектромаш", г. Н.Челны; "Российский банк"	БелАЗ, г. Жодино; Белшина, г. Бобруйск; "Инвестиционный банк"
Основные направления деятельности: *производство карьерной техники*	

ФПГ "Кормоуборочная техника"	
Предприятия-учредители	
от России	**от Беларуси**
Аккумуляторный з-д, г. Подольск; Аккумуляторный з-д, г. Курск; ПО "Радиатор", г. Оренбург; ПО "Радиатор", г. Богуруслан; Механический з-д, г. Бузулук; Кузнечно-прессовый завод, г. Челябинск; завод "Гидроаппарат", г. Ульяновск; АО "Краснодарсельмаш"	Заводы ПО "Гомсельмаш", "Гипроживмаш"; Промстройбанк; ОПФ "Белметалл"; ОПФ "Белхимопторг"; завод карданных валов, г. Гродно; Минский подшипниковый завод
Основные направления деятельности: *производство конкурентоспособной кормоуборочной техники; создание рациональных технологических и кооперационных связей; расширение существующих и создание новых рынков сбыта*	

ФПГ "Газпром"	
Предприятия-учредители	
от России	**от Беларуси**
РАО "Газпром"	ГП "Белтрансгаз"; АО "Новогрудский завод газовой аппаратуры"; ПО "Азот", г. Гродно
Основные направления деятельности: *создание эффективной системы обеспечения потребителей республики природным газом, условий надежности эксплуатации и безопасности систем магистральных газопроводов, обеспечения республики газовым оборудованием и аппаратурой, стабильного финансирования работ по реконструкции, кап. ремонту объектов газовой промышленности и газотранспортных систем*	

ФПГ "Нижегородские автомобили" (зарегистрирована 4.04.1995 г.)	
Предприятия-учредители	
от России	**от Беларуси**
АООТ "Газ", г. Нижний Новгород; АООТ "Арзамасский машиностроительный завод", г. Арзамас; АООТ "Завод гусеничных тракторов", г. Заволжье; АКБ "АвтоГАЗбанк", г. Нижний Новгород; АООТ "ГАЗавтотехобслуживание", г. Нижний Новгород; АООТ "Завод спецавтомобилей", г. Нижний Новгород; АООТ "Кировский шинный завод"; АООТ "Саранский завод автосамосвалов"; АООТ "Арзамасский завод коммунального машиностроения"; АО "Борский стекольный завод"; АООТ "Автосельхозмаш-холдинг", г. Москва; АООТ "ГИИТавтопром", г. Москва; АООТ "Нижнекамскшинак, г. Нижнекамск; АООТ "Балаково-резинотехника"; АООТ "Ярославский завод дизельной аппаратуры" и др.	"Автогидроусилительк, г. Борисов; АО "БАТЭ", г. Борисов
Основные направления деятельности: *развитие производства грузовых автомобилей грузоподъемностью до 5 т, легковых автомобилей среднего класса, дизельных и бензиновых двигателей для этих автомобилей, реализация крупных инвестиционных проектов развития автомобилестроения и смежных с ним отраслей*	

ФПГ "Интертрактор"	
Предприятия-учредители	
от России	**от Беларуси**
АО "Липецкий тракторный завод"; АО "Ногинский завод топливной аппаратуры"; КБ "Восток – Запад", г. Москва; АО "АТЭКС", г. Москва; АООТ "Трактороэкспорт", г. Москва, АО "Росагроснаб", г. Москва	ПО "Минский тракторный завод"; ПО "Минский моторный завод"
Основные направления деятельности: *производство новых модификаций колесных тракторов, создание технологических и кооперационных связей*	

Пилотный проект

"Интеграция" состоится, если даст деньги Мосбизнесбанк

В создании ФПГ видят свое спасение многие руководители простаивающих предприятий. Одними из первых пробились "наверх" со своими предложениями инициаторы белорусско-российского проекта "Интеграция".

Предполагаемые участники проекта — ПО "Горизонт", НПО "Интеграл", АКБ "Комплексбанк", НПООО "Протон-Запад", МНИПИ (Минский научно-исследовательский приборостроительный институт). С российской стороны — Мосбизнесбанк, АО "Росстанкоинструмент", АОЗТ "Станкоинвест".

На базе белорусских предприятий с участием российского капитала предлагается развернуть четыре программы: телевизионное производство, приборостроение, выпуск телефонных аппаратов, и, наконец, производство микросхем, обеспечивающее потребности основных программ.

Для реализации этих проектов необходимо финансирование в объеме 23 млн. USD, которые готов выделить Мосбизнесбанк сроком на пять лет под гарантию правительства РБ. Этот банк, относимый в России к высшей категории надежности, будет служить, как предполагают, финансовой базой реализации наиболее крупных инвестиционных проектов ФПГ. Функции остальных участников определяются их специализацией. ПО "Горизонт" разрабатывает и производит телевизионную технику, НПО "Интеграл" — электронные компоненты, "Росстанкоинструмент" поставляет производственное оборудование и прессформы. НПООО "Протон-Запад" и АОЗТ "Станкоинвест" обеспечивают информационно-аналитические и маркетинговые услуги, МНИПИ — научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Инициаторы ФПГ обещают при благоприятных условиях довести к 2000 году объем реализации продукции до 390 млн. USD и ежегодно выплачивать в бюджет около 90 млн. USD. По мнению руководителей "Горизонта" и "Интеграла", режим наибольшего благоприятствования в силах создать белорусское правительство, освободив эти предприятия от задолженности по платежам в бюджет и разрешив провести кардинальные структурные изменения, ведущие к сокращению персонала в 2-3 раза. Кроме того, участники ФПГ просят отменить для себя НДС и таможенные пошлины на ввозимые из-за рубежа комплектующие, которые не производятся в РБ. Правительство просят также не применять НДС и налоги с реализации при передаче полуфабрикатов и блоков для изготовления телевизоров внутри ФПГ, оставив таким образом только налог на готовую продукцию.

По сведениям, которыми располагает "БР", проект обсуждался у Президента Беларуси А. Лукашенко и получил его одобрение.

Безусловно, столь смело обозначенные ориентиры способны впечатлить некоторых политиков. Но от специалистов не ускользнут некоторые недоговоренности и вопросы, которые авторы "Интеграции" пока обходят молчанием. В частности, — главные капиталовложения планируются в телевизионное производство, а в общем объеме реализации продукции ФПГ телевизоры будут составлять от 90% (1996 г.) до 50% (2000 г.). Но какую именно модель телевизора собирается выпускать "Горизонт"? Недостаток нынешних горизонтовских аппаратов, как известно, — несоответствие цены и качества. Для своей цены они недостаточно хороши, а для своего качества слишком дороги. Спасение могло бы заключаться в разработке концептуально иного аппарата — предельно удешевленного и максимально надежного. Но во всех приводимых инициаторами ФПГ расчетах цена телевизора принимается в пределах 220-230 USD, а ежемесячная реализация — от 30 тыс. шт. (1996 г.) до 70 тыс. шт. (2000 г.).

Неясность в вопросе, на какой рынок и для какого потребителя будет работать ФПГ, то есть отсутствие маркетинговых исследований, и в то же время желание немедленно запустить проект (инвестиции запрашиваются уже с января 1996 г.) может сыграть злую шутку с разработчиками "Интеграции". ■

Материалы подготовлены Аналитическим центром "БР"

Верный путь к эффективности

Макроэкономика

Начальник управления реструктуризации Мингосимущества Александр БЛИНКОВСКИЙ считает, что, несмотря на назревшую необходимость реструктуризации, практическая подготовка предприятий к работе в меняющемся рыночном окружении не идет.

Без понимания и без законов

Сегодня даже на высоком уровне нет понимания, что реструктуризация выведет заводы из кризиса. Нет правовых актов, заставляющих ее вести, отмечает А. Блинковский. Еще в ноябре 1994 года Минэкономики, Мингосимущество и Минпром разработали проекты постановления КМ и указа Президента о коммерциализации и адаптации предприятий к рынку. Однако они до сих пор не приняты, как и закон об управлении госимуществом, который бы упорядочил управление госпредприятием.

Нуждающимся в реструктуризации заводам стоит разрешить передавать часть своих акций фирме, которая будет вести этот процесс. Акционированные же предприятия могли бы передать свои акции в управление. Однако нужен закон о доверительном управлении (трасте).

Для реструктуризации нужны инвестиции, но привлечь их можно только в эффективное предприятие. Из замкнутого круга, полагает А. Блинковский, один путь — работа с кредиторами. Процесс ускорил бы новый закон о банкротстве, вводящий принудительную санацию и реструктуризацию. В этом случае кредиторы назначат управляющего, который и займется реформированием предприятия.

Кто заинтересован?

Оценить заинтересованность в реструктуризации всех сторон (государства, трудового коллектива, администрации, кредиторов, покупателей продукции) поможет ответ на вопрос: кто что теряет при ликвидации предприятия?

Казалось бы, больше всех теряет государство как собственник. Однако в нынешней системе управления особых последствий для отраслевого министерства ликвидация предприятия не несет.

А вот для трудового коллектива это означает потерю работы. Он будет и против ликвидации, и против реструктуризации, которая ведет к сокращениям. Очевидно, чтобы позиция коллектива не довела до окончательного краха предприятия и неизбежной его ликвидации, следует, считает А. Блинковский, отменить закрепленное в законодательстве обязательное согласие трудового коллектива на реструктуризацию или ликвидацию.

Покупателей продукции будущее предприятия может заинтересовать лишь если им докажут, что уход предприятия с рынка приведет к монополии и к росту цен.

Поэтому наиболее реальные участники реструктуризации — кредиторы (как финансовые, так и поставщики). При ликвидации предприятия они теряют не только капитал, но и клиента, источник доходов. По мнению А. Блинковского, финансовую реструктуризацию должен вести банк, учитывая при этом интересы государства и кредиторов-поставщиков. Долг можно превратить в ценные бумаги.

Но в РБ, констатирует А. Блинковский, еще нет ни правовой основы, ни органов, которые занимались бы согласованием этих интересов и принятием решений.

Возможности, которыми не пользуются

Программа приватизации на 1996 год, полагает А. Блинковский, позволит приступить к финансовой реструктуризации. Во-первых, оговорено участие кредиторов в приватизации. Правда, обмен долга на ценные бумаги, которые пока неликвидны, невыгоден. Возможно участие банков в проектах по отдельным перспективным заводам. Второй вариант — коммерциализация предприятия и привлечение фирмы, которая поведет реструктуризацию.

Почему же директорат не желает заниматься реструктуризацией? По мнению А. Блинковского, во-первых, есть консервативные директора, которые по-прежнему считают, что задача предприятия — производить, а не сбывать товар на рынке. Другие директора понимают, но бездействуют, ожидая пенсии или ухода. Третьи — понимают и уже что-то делают. Даже коммерциализация заставила бы их выработать программы выхода из кризиса. В новой ситуации директора решали бы — или заняться реструктуризацией, или уходить. Вместо этого им предписывают, например, выйти на уровень 1993 года — опять производство ради производства.

И все-таки начальник управления Мингосимущества считает, что сейчас на предприятиях появились предпосылки для начала реструктуризации.

Поскольку велика задолженность перед бюджетом, ряду предприятий придется простить долги. Однако при этом надо провести четкую грань: кому прощать? Естественно, не всем подряд и не безнадежным, а тем, кому это поможет — при условии, что обслуживающий банк провел экспертизу, подтвердил перспективы предприятия и выступил гарантом.

Еще одна предпосылка связана с госзаказом. Например, в бюджете на 1996 год закладываются ассигнования на организацию лизинга в сельском хозяйстве. Но речь надо вести не о приобретении за счет бюджета устаревшей энерго- и материалоемкой техники, которая делает сельхозпродукцию заведомо неконкурентоспособной, а о направлении госсредств на выпуск современной продукции (по сути, на стимулирование реструктуризации).

Разукрупнение и создание холдингов

Реструктуризацию часто подменяют разукрупнением. Но следует помнить, что отделять структурное подразделение надо ориентируясь на его способность к продвижению на рынок конкурентного товара.

Для выделения подразделения в самостоятельное предприятие важно учесть ряд факторов. Оно должно поставлять продукцию на рынок, а не только головному заводу. Важна обособленность от головного предприятия и возможность раздельного учета ресурсов. Наконец, руководство подразделения должно уметь управлять самостоятельным предприятием.

Степень готовности к выходу на рынок определяет: отделять или оставить его в зависимости от головного предприятия, либо в рамках холдинговой компании или концерна? Подразделение, производящее продукцию, которую можно свободно купить на рынке еще у 2-3 производителей, можно отделять (возможно, сохранив контроль через холдинг). Если оно производит продукцию, которую на рынке можно купить дешевле, от него следует избавиться.

У наших и зарубежных экспертов вызывает сомнение конкурентоспособность концернов, холдинговых компаний и ФПГ, созданных путем механического объединения существующих предприятий. Например, разумный вариант — телевизионный концерн, но ничего не получится, если в него автоматически включить полностью ПО "Горизонт" и "Интеграл". Объединять надо лишь связанные с телепроизводством мощности, определив, сколько телевизоров и для каких рынков выпускать.

Если бы государство было богатым, то реструктуризация предваряла бы приватизацию. Но Беларусь — небогатая страна, к тому же потерявшая много времени. Сегодня уже ясно, считает А. Блинковский: по мере привлечения инвесторов процессы приватизации и реструктуризации пойдут параллельно. Оздоровление промышленности зависит от их необратимости.

Подготовил Андрей ПОТРЕБИН.

■

Первые шаги не всегда радуют

Опыт

ПРИЧИНА ТОРМОЖЕНИЯ — НЕОПРЕДЕЛЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Недавно президиум Белорусской научно-промышленной ассоциации рассматривал опыт реструктуризации предприятий в стране. Дискуссия, однако, свелась к проблемам разукрупнения объединений.

Промышленность отягощена избыточной структурой и скрытой безработицей, непомерны издержки и себестоимость продукции, государство заставляет держать лишних людей, сетовали директора. Однако при выделении жизнеспособных производств неизбежна консервация или ликвидация отдельных цехов, продажа излишних основных фондов.

По мнению председателя экономического совета БНПА, директора фирмы "Аудит-консульт" А. Ковтуненко, к оздоровлению заводов приведет создание производственно-маркетинговых СП с финансовыми структурами, так как кредитов без обеспечения и без гарантий уже не дадут, а возможности госбюджета исчерпаны (подобную структуру собирается создать ПО "Горизонт" с Комплексбанком).

На уровне объединения самым массовым обещает стать вариант акционирования и создания холдинговой компании. Директорат в этой ситуации беспокоит степень управляемости бывших подразделений. Безусловно, необходима экономическая связь, и, по мнению А. Ковтуненко, ее можно достигать, финансируя только производителя готовой продукции, который расплачивается с поставщиками.

Эксперты БНПА и директора пробовали оценить результаты дробления объединения или завода на группы предприятий. Опыт показал, что при нынешних налогах наделение отдельных подразделений правами юридических лиц увеличивает стоимость готовых изделий на 10-15%.

Концерн "Амкодор" в 1991 году, сразу после акционирования, занялся реструктуризацией. При высокой инфляции проще было вытерпеть и большие налоги. Теперь же положение изменилось, и руководство концерна задумалось: а не лишить ли подразделения права юридического лица? Тем не менее от реформирования не отступили. Глава концерна В. Шлындиков убежден, что в сложившейся ситуации двойного налогообложения надо или вычленять внутрихозяйственный оборот, или вводить налогообложение по консолидированному балансу.

Сегодня при сложном финансовом состоянии головного предприятия-экспортера бывшие подразделения не получают от него своевременно расчет и по сути дают основному производству "Амкодора" товарный кредит. Малые заводы, вкусив самостоятельности, пробовали диктовать свои условия при поставках комплектации в надежде на опережающий рост своих прибылей. Столкнувшись с этим, концерн начал ограничивать их рентабельность, принял меры по диверсификации, а также занялся поиском внешних поставщиков комплектующих, чтобы преодолеть проявления монополизма поставщиков внутри концерна.

Сейчас экономическая политика государства тормозит реструктуризацию, сделали вывод директора. Даже реформированный "Амкодор" вынужден был просить Кабинет министров с 1 января простить просроченные долги или оформить налоговый кредит. Не создав условия для инвестиций в реальный сектор экономики, заметил В. Шлындиков, власть пригрозила перерегистрацией должникам (не только мелким фирмам, но и крупным промпредприятиям).

На ПО "Интеграл" в 1993 году выделили отдельные производства, но не дали им права юридического лица. В нынешних условиях, выяснили эксперты БНПА и экономисты объединения, такие права для заводов "Интеграла" дали бы лишь рост стоимости готовой продукции. На базе вспомогательных служб создавались дочерние предприятия, которые теперь попали в должники по налогам. В ответ на предложения по акционированию и созданию холдинга Кабинет министров предложил обьединению сначала акционировать отдельные предприятия, а потом объединить их. Однако теперь будущее "Интеграла" в руках Президента, который при посещении предприятия заявил, что разрешит акционирование только если появится крупный инвестор.

На неакционированном, входящем в структуру Министерства жилищно-коммунального хозяйства ПО "Белкоммунмаш" вычленили из головного завода вспомогательные производства и службы. Право юридического лица дали не связанным технологическим циклом с основным производствам. Однако, считает заместитель генерального директора ПО А. Волчек, положительные результаты получили даже с учетом двойного налогообложения. Сейчас социальные объекты, которые были обузой, хоть и не дают прибыли, но и не приносят убытков. На "Белкоммунмаше" не только не было сокращений, а, напротив, созданы 50 новых рабочих мест. Думается, успех этого предприятия в большей мере связан с другой составляющей реструктуризации: удачной ориентацией на выпуск конкретного вида продукции — троллейбусов, имеющих хорошие перспективы на белорусском и сопредельных рынках.

Андрей ПОТРЕБИН.

■

Инвестиционный конвейер для приватизированных предприятий

Концепция

По данным статистики, в Беларуси приватизировано более 500 предприятий. Однако что такое на самом деле приватизированное предприятие? Это значит — частное, то есть государство в таком предприятии должно иметь не более 30% акций. С учетом же этого показателя из 500 предприятий приватизированных — не более 20%, остальные пока лишь акционированы. И получить прямые инвестиции для их развития нереально: поскольку не все акции обрели собственника, то нельзя провести и следующую эмиссию.

Вот почему поднятый шум по поводу создания в республике инвестиционного климата, на мой взгляд, не более чем буря в стакане воды: следовало бы сначала убрать законодательные и подзаконные барьеры на пути привлечения зарубежного капитала.

Но почему, казалось бы, не вкладывать инвестиции в частные предприятия?

Оказывается, претендент на вложение капитала должен иметь соответствующее обеспечение, например, в виде достаточно ликвидного залога на 120% вкладываемой суммы. Структура его управления и финансов должна быть восприимчива к инвестициям, а персонал — готов к последующим изменениям. Нужен и грамотно составленный бизнес-план, доказывающий, что вложенные средства будут возвращены с прибылью, а не бездарно проедены. Следовательно, чтобы не погибнуть, приватизированному предприятию необходимо постоянно интенсивно развиваться: проводить реструктуризацию, разрабатывать бизнес-планы, отслеживать конъюнктуру и т. д.

В связи с этим логичен вопрос: а как же проводить эту реструктуризацию, как разрабатывать бизнес-план? Во всем мире этой работой занимаются консалтинговые фирмы, выступающие в роли наемных консультантов.

В ближайшее время такие подходы станут жизненно необходимыми и для белорусских предприятий. Например, реструктуризация, которую многие понимают лишь как рисование новой схемы управления, на самом деле — сложный и специфический процесс, требующий согласованных усилий менеджеров, экономистов, финансистов под управлением консультантов по стратегическому менеджменту. Создавать такие службы разового назначения для предприятия — слишком накладно, проще воспользоваться услугами консалтинговой фирмы. Отечественные фирмы берут за такие услуги дешевле, зарубежные — в 10-20 раз дороже, хотя последним помогают финансами и TACIS, и World Bank, и различные западные фонды. Оптимальным, на мой взгляд, выглядит вариант использования комплексной услуги, сочетающей совместную работу нашей и западной консалтинговых фирм.

В настоящее время наша фирма приступает к реализации новой концепции создания базы по реструктуризации промышленности РБ (ее одобрили специалисты Министерства экономики, Мингосимущества, а также белорусские представительства Мирового и Европейского банков реконструкции и развития).

Суть концепции заключается в реструктуризации по полному циклу некоторых приватизированных предприятий с привлечением западных консалтинговых фирм и долевым финансированием со стороны западных финансовых организаций. На практике это станет частью первого этапа стратегического инвестиционного бизнес-плана. Предполагается, что эти пилотные проекты станут теми образцами, на основе которых может быть создан своеобразный конвейер, поставляющий на рынок приспособленные для работы на нем негосударственные предприятия. В свою очередь, считают специалисты, это подстегнет и акционирование предприятий.

Однако ставка на приватизированные предприятия вовсе не исключает из реструктуризационного процесса неприватизированные предприятия.

Пример — Гомельский завод "Центролит". Сегодня это — один из первых претендентов на банкротство. Огромные основные фонды, устаревшая структура управления, большой коллектив, ожидание помощи от правительства и лично от Президента... Но при этом нельзя не видеть и тех ростков нового, которые при поддержке собственника (Минпрома) способны вытащить завод из долговой ямы.

С мая 1992 года на заводе существует проект производства медной (и алюминиевой) катанки — продукта, пользующегося значительным спросом на международном и внутреннем рынках. Уже есть и структурные подразделения, готовые к созданию фирм — юридических лиц, и структура, которая будет заниматься производством. Осталось немного: акционироваться и начать реструктуризацию. Для этого есть все основания: и новые идеи для новых рынков, и незаполненные рынки для традиционных производств. В этом случае и кредитные ресурсы, необходимые для создания нового производства, могут быть получены с применением новой схемы гарантий — без финансового участия государства, но с привлечением одного из ведущих белорусских банков для реализации залога со страхованием белорусской страховой компанией (БелКаско) с последующим перестрахованием.

На многих белорусских предприятиях ситуция похожая. Необходима лишь воля реальных владельцев этих предприятий по их выводу из кризиса, а исполнители для реструктуризации и приватизации, поиска инвесторов уже есть — это белорусские консалтинговые фирмы, работающие с западными специалистами. Кстати, обсуждение этой ситуации с руководителями международных банков в РБ показывает, что для проведения этих работ могут быть найдены и необходимые средства.

Александр ВОРОНИН, директор ООО "ИнтелКэш", кандидат технических наук.

■

Основные нормативно-правовые документы для менеджеров

КРАТКИЙ АННОТИРОВАННЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ (ДЕКАБРЬ 1995 г. — ЯНВАРЬ 1996 г.)

Указы Президента Республики Беларусь

● № 522 от 30.12.95 г. "О проекте Закона Республики Беларусь "О государственном бюджете Республики Беларусь на 1996 год".

Одобрен соответствующий проект закона РБ, до принятия указанного закона продлено действие законодательных актов РБ о предусмотренных на 1995 год платежах в бюджет и во внебюджетные фонды.

● № 526 от 30.12.95 г. Утверждена Программа разгосударствления и приватизации государственных объектов, находящихся в государственной собственности, на 1996 год.

Определены главная задача, цели, основные пути выполнения программы. Регламентированы процессы создания открытых акционерных обществ в процессе приватизации госсобственности, безвозмездной передачи госимущества, приватизации объектов госсобственности на возмездной основе.

● № 9 от 4.01.96 г. "Об упорядочении использования зданий, сооружений и иных помещений, находящихся в государственной собственности".

Установлено, что здания, сооружения и иные помещения, находящиеся в государственной собственности, подлежат регистрации в органах технической инвентаризации до 1 января 1997 года. Поручено министерствам, государственным комитетам и иным центральным органам управления РБ обеспечить действенный контроль за использованием зданий, сооружений и иных помещений, в трехмесячный срок в установленном порядке передать в оперативное управление Управлению делами Президента Республики Беларусь здания и помещения, находящиеся в республиканской собственности.

● Распоряжение № 3рп от 4.01.96 г. "О некоторых вопросах государственной информационной политики".

Постановления Кабинета министров Республики Беларусь

● № 620 от 8.11.95 г. "Об утверждении положений, регулирующих научную и научно-техническую деятельность".

Утверждены положения: о порядке финансирования научной и научно-технической деятельности за счет средств республиканского бюджета; о порядке формирования и реализации государственных научно-технических программ; о порядке организации и проведении государственной научно-технической экспертизы проектов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

● № 635 от 22.11.95 г. "Об освобождении от обложения налогом на добавленную стоимость газа природного".

Введено с октября 1995 г. при реализации газа природного первым продавцом, завезшим указанный товар из-за пределов РБ.

● № 646 от 27.11.95 г. "Об утверждении Перечня документов, по которым взыскание задолженности производится в бесспорном порядке на основании исполнительных надписей органов, совершающих нотариальные действия".

● № 651 от 30.11.95 г. "Об организации экспертизы инвестиционных проектов и программ".

Утвержден порядок проведения государственной экспертизы инвестиционных проектов и программ. Возложено проведение комплексной экспертизы инвестиционных проектов и программ на Комитет по инвестициям Министерства экономики.

● № 655 от 1.12.95 г. "Об утверждении Положения о порядке организации и проведения ревизий и проверок финансово-хозяйственной деятельности предприятий, объединений, организаций и учреждений".

Ревизия проводится по письменному приказу (распоряжению) руководителя государственного органа, уполномоченного осуществлять функции государственного контроля. Срок проведения ревизии — 30 календарных дней. На проведение каждой ревизии выдается удостоверение. По результатам ревизии, в случае выявления серьезных нарушений, составляется акт. При отсутствии указанных нарушений результаты ревизии оформляются справками.

● № 662 от 6.12.95 г. "О создании Белорусского государственного энергетического концерна".

● № 671 от 8.12.95 г. Утверждено Положение о порядке и условиях заключения контрактов с работниками, имеющими право на пенсию, примерная форма контракта.

● № 675 от 11.12.95 г. "О мерах по выполнению Соглашения между Кабинетом министров РБ и правительством Российской Федерации о сотрудничестве в развитии топливно-энергетических комплексов".

Установлено, что отгрузка продукции, в соответствии с соглашением, осуществляется за счет объемов материальных ресурсов, предусмотренных заказом на поставку для государственных нужд. На Министерство топлива и энергетики возложены функции заказчика по осуществлению взаимных поставок топливно-энергетических ресурсов и важнейших видов продукции для хозяйствующих субъектов топливно-энергетических комплексов РБ и РФ.

● № 686 от 15.12.95 г. "Об утверждении состава нештатных арбитров Республиканского трудового арбитража".

Утвержден состав нештатных арбитров Республиканского трудового арбитража от органов госуправления, от республиканских объединений нанимателей и профсоюзов.

● № 692 от 15.12.95 г. "О внесении изменений в Перечень технологического оборудования и запасных частей к нему, не облагаемых налогом на добавленную стоимость при ввозе на территорию Республики Беларусь".

● № 700 от 21.12.95 г. "О регулировании оплаты труда на государственных предприятиях и в организациях, имеющих неудовлетворительное финансовое положение".

Установлено, что государственные предприятия и организации, применяющие более высокие размеры тарифных ставок и должностных окладов, чем предусмотрено республиканскими тарифами оплаты труда, и имеющие в течение квартала неудовлетворительное финансовое положение, просроченную задолженность по расчетам с бюджетом и за энергоресурсы, производят расчеты по заработной плате с работниками по действующим республиканским тарифам.

● № 707 от 30.12.95 г. "О повышении размера минимальной заработной платы и усилении стимулирования труда".

Установлена с 1 января 1996 года минимальная заработная плата в размере 100.000 рублей в месяц в качестве норматива, обязательного для выполнения всеми нанимателями. Тарифная ставка первого разряда установлена в размере 110.000 рублей в месяц.

● № 2 от 3.01.96 г. "О внесении изменений в некоторые решения правительства Республики Беларусь по вопросам представления деклараций об объемах и источниках инвестиций и доходов".

Из списка видов инвестиционной деятельности, по которым обязательно представление деклараций об объемах и источниках инвестиций, исключается жилищное строительство.

● № 5 от 3.01.96 г. "О ставках налога за выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в окружающую среду".

Утверждены ставки указанного налога и лимиты допустимых выбросов (сбросов) загрязняющих веществ в окружающую среду по областям и г. Минску на 1996 год.

● № 6 от 3.01.96 г. "О ставках налога за пользование природными ресурсами и лимитах добычи природных ресурсов".

Утверждены ставки налога за добычу природных ресурсов в пределах установленных лимитов и лимиты добычи природных ресурсов по нефти, соли калийной, поваренной.

● № 7 от 3.01.96 г. "О внесении дополнений в Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 22 февраля 1994 г. № 92 "Об утверждении Положения о Государственном реестре налогоплательщиков Республики Беларусь".

Определен порядок выдачи дубликата извещения о присвоении учетного номера налогоплательщика.

● № 10 от 4.01.96 г. "О внесении изменений в ставки государственной пошлины".

Введены новые размеры ставок госпошлины с исковых заявлений имущественного характера, с исковых заявлений неимущественного характера, с исковых заявлений по спорам, возникающим при заключении, изменении и расторжении хозяйственных договоров. Вводится в действие с 22 января 1996 г.

● № 12 от 5.01.96 г. "О дополнениях в Постановление КМ РБ от 24.08.95 г. № 465 "О минимальном размере уставного фонда акционерных обществ, обществ с ограниченной ответственностью и обществ с дополнительной ответственностью".

Акционерным обществам, созданным в процессе приватизации государственных и арендных предприятий, продлен срок доведения своих уставных фондов до установленного размера до 1 января 1998 г. Примечание редакции: аналогичного продления сроков ждут и хозяйственные общества, основанные на негосударственных формах собственности, а также рай- и горисполкомы, которые, работая последние месяцы в экстремальных режимах, не смогли провести перерегистрацию еще около половины имеющихся хозяйственных обществ.

Совместные документы правительства, профсоюзов и республиканских объединений нанимателей Республики Беларусь

● Генеральное соглашение между Кабинетом министров Республики Беларусь, республиканскими объединениями нанимателей и профсоюзов на 1996 год (подписано 30 декабря 1995 года).

На основании Закона Республики Беларусь "О коллективных договорах и соглашениях", Указа Президента Республики Беларусь "О развитии социального партнерства в Республике Беларусь" и Прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 1996 год стороны заключили Генеральное соглашение об обязательствах и действиях, направленных на решение основных социально-экономических задач государства.

Заключения Конституционного суда РБ

● № 3-25/95 от 13.12.95 г. О соответствии Конституции и законам Республики Беларусь указов Президента Республики Беларусь от 19 сентября 1995 года № 383 "О проведении реформы органов местного управления и самоуправления", от 27 ноября 1995 года № 481 "Об утверждении примерной структуры местных администраций в районных городах" и от 30 ноября 1995 года № 485 "О внесении изменений и дополнений во Временное положение о местной администрации".

Вышеперечисленные указы Президента РБ признаны утратившими силу.

Документы Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь

● 27 декабря 1995 года ВХС РБ признал недействительными отдельные пункты Методических указаний Минфина и ГГНИ от 22.05.95 г. № 15/6 "О порядке исчисления и уплаты в бюджет чрезвычайного налога для ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС".

Ведомственные нормативные акты Республики Беларусь

Министерство финансов (Минфин), Государственный таможенный комитет (ГТК), Главная государственная налоговая инспекция (ГГНИ)

● Методические указания Минфина РБ по согласованию с ГТК и ГГНИ "О порядке исчисления и уплаты налога по товарообменным (бартерным) операциям и отражения их в бухгалтерском учете" (зарегистрированы в Реестре госрегистрации 14 ноября 1995 г. № 1149/12).

Плательщиками налога по товарообменным (бартерным) операциям являются субъекты хозяйствования РБ, являющиеся владельцами товаров по контрактам прямого товарообмена.

● Методические указания о порядке исчисления, уплаты и отражения в бухгалтерском учете налога на добавленную стоимость и акцизов по товарам, ввезенным на территорию Республики Беларусь и выпущенным в свободное обращение.

Утверждены Минфином — № 57 от 11.12.95 г., ГГНИ — № 21 от 11.12.95 г., ГТК — № 08/7 от 14.12.95 г. (зарегистрировано в Реестре госрегистрации 15.12.95 г., регистрационный № 1189/12).

● Разъяснение о порядке отражения в бухгалтерском учете сумм экспертного сбора за проведение экспертизы Министерства финансов РБ (№ 58 от 15.12.95 г.).

Предусмотрено обязательное проведение экспертизы технико-экономического обоснования необходимости приобретения (закупки) зарубежных технических и программных средств вычислительной техники, осуществляемой за счет ассигнований из госбюджета и внебюджетных целевых фондов министерств, других центральных органов управления, государственных концернов, а также за счет средств государственных предприятий, объединений и организаций.

● Разъяснение Минфина РБ о порядке отражения в бухгалтерском учете образования и использования централизованного инвестиционного фонда № 41 от 27.10.95 г. (зарегистрировано в Реестре госрегистрации 20.12.95 г., регистрационный № 1202/12).

● Разъяснение Минфина РБ № 51 от 28.11.95 г. "О порядке составления годового бухгалтерского отчета предприятий и организаций за 1995 год" (зарегистрировано в Реестре госрегистрации 4.12.95 г., регистрационный № 1174/12).

● Методические указания Минфина по инвентаризации имущества и финансовых обязательств № 54 от 5.12.95 г. (зарегистрировано в Реестре госрегистрации 26.12.95 г., регистрационный № 1214/12).

Инвентаризации подлежит все имущество предприятий (учреждений) независимо от его местонахождения и все виды финансовых обязательств.

● Методические рекомендации Минфина о порядке начисления и выплаты дивидендов по акциям и процентов по облигациям № 60 от 27.12.95 г.

Регламентируют порядок начисления и выплаты дивидендов по акциям акционерных обществ, порядок выплаты процентов по облигациям, выпускаемым предприятиями и организациями, являющимися юридическими лицами.

● Разъяснение о порядке исчисления сбора на содержание государственной пожарной службы (ГГНИ — от 21.12.95 г. № 02/204, Минфина — от 28.12.95 г. № 61). (зарегистрировано в Реестре госрегистрации 8.01.96 г., регистрационный № 1231/12).

● Разъяснения ГГНИ от 14.12.95 г. № 05/200 "О финансовых санкциях".

Регламентируют порядок полного или частичного освобождения от финансовой ответственности, с учетом финансового состояния нарушителя, размера причиненного бюджету ущерба и характера допущенных нарушений (зарегистрировано в Реестре госрегистрации 21.12.95 г., регистрационный № 1208/12).

● "Об округлении сумм в бухгалтерском учете и отчетности", разъяснения Минфина РБ № 59 от 19.12.95 г., Нацбанка РБ № 01006/128 от 19.12.95 г. и ГГНИ № 05/202 от 19.12.95 г. (зарегистрировано в Реестре госрегистрации 20.12.95 г., регистрационный № 1193/12).

● Сообщение Главной государственной налоговой инспекции при Кабинете министров Республики Беларусь о шкалах ставок подоходного налога с граждан с 1 января 1996 года.

Издано в связи с Постановлением Кабинета министров РБ от 30.12.95 г. № 707 по повышению размеров минимальной заработной платы.

● "О нормах командировочных расходов", письмо Минфина РБ № 2 от 8.01.96 г. (зарегистрировано в Реестре госрегистрации 8.01.96 г., регистрационный № 1232/12).

Устанавливает с 10 января 1996 года новые нормы командировочных расходов для лиц, выезжающих в командировки в страны СНГ.

Национальный банк

● Правила регулирования деятельности банков в области платежеспособности, ликвидности и крупных рисков, № 75 от 18.12.95 г. (утверждены правлением Нацбанка РБ 28.11.95 г.).

● Положение о Совете директоров Нацбанка РБ, утверждено Правлением Нацбанка РБ 4.10.95 г. (протокол № 21).

В состав Совета директоров входят 9 человек, работающих на постоянной основе в НБ РБ и утвержденных правлением банка на 5 лет. Определены функции этого органа.

Мингосимущество РБ

● Временное Положение о порядке подготовки проектов преобразования государственных и арендных предприятий, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию и обслуживающих сельское хозяйство, в открытые акционерные общества, утверждено приказом Мингосимущества № 236 от 28.08.95 г. (зарегистрировано в Реестре госрегистрации 11.12.95 г., регистрационный №1183/12).

● Временное Положение о порядке формирования уставных фондов при преобразовании государственных и арендных предприятий, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию и обслуживающих сельское хозяйство, в открытые акционерные общества, утверждено приказом Мингосимущества № 235 от 28.08.95 г. (зарегистрировано в Реестре госрегистрации 11.12.95 г., регистрационный № 1182/12).

Комитет по стандартизации, метрологии и сертификации

● Приказ от 27.10.95 г. № 170 "О внесении дополнений в приложение к Постановлению СМ РБ от 22.09.93 г. № 635" (зарегистрировано в Реестре госрегистрации 8.11.95 г., регистрационный № 1136/12).

С целью повышения ответственности производителей, поставщиков, продавцов введено с 1.01.96 г. дополнение в номенклатуру товаров народного потребления, подлежащих обязательной сертификации.

Министерство статистики и анализа РБ

● Приказ Минстата РБ № 283 от 20.12.95 г. "О проведении переоценки основных фондов по состоянию на 1 января 1996 г.".

Введены дополнения к порядку проведения переоценки основных фондов предприятий и организаций, утвержденному приказом Минстата от 27 декабря 1994 г. № 22 по согласованию с Минэкономики и Минфином: приложение № 8 (коэффициенты (индексы) пересчета стоимости основных фондов по состоянию на 1 января 1996 г.), приложение 9 (таблица групп и наименований основных фондов при их переоценке на 1 января 1996 г.) (зарегистрировано в Реестре госрегистрации 21.12.95 г., регистрационный № 1206/12).

● Методические указания по переоценке жилищного фонда в Республике Беларусь.

Утверждены приказом Минстата РБ от 30.12.95 г. № 299 по согласованию с Минжилкомхозом РБ. Вводят коэффициенты (индексы) пересчета стоимости жилищного фонда на 1 января 1996 г. (зарегистрированы в Реестре госрегистрации 4.01.96 г., регистрационный № 1230/12).

Министерство природы РБ

● Положение о порядке выдачи субъектам хозяйствования специальных разрешений (лицензий) на осуществление отдельных видов деятельности в области землеустройства.

Утверждено приказом министра природных ресурсов и охраны окружающей среды РБ № 150 от 18.10.95 г., согласовано в министерствах промышленности РБ, экономики РБ, юстиции РБ и финансов РБ (зарегистрировано в Реестре госрегистрации 9.11.95 г., регистрационный № 1141/12). Приведен перечень видов деятельности, на осуществление которой требуется специальное разрешение (лицензия) Комитета по земельным ресурсам Минприроды РБ.

Министерство экономики РБ

● Порядок формирования и использования средств на закупку тракторов, сельскохозяйственных машин и оборудования и передачи их субъектам хозяйствования Республики Беларусь на условиях долгосрочной аренды, утвержден Минэкономики 1.12.95 г. № 25/3-934 и Минфином 1.12.95 г. № 53, согласовано в Минсельхозпроде 4.12.95 г. № 02/229 (зарегистрировано в Реестре госрегистрации 8.12.95 г., регистрационный № 1176/12).

● Положение о порядке формирования и применения цен и тарифов, утверждено постановлением Минэкономики № 36 от 27.12.95 г. (зарегистрировано в Реестре госрегистрации 29.12.95 г., регистрационный № 1215/12).

Определяет порядок формирования отпускных цен на продукцию производственно-технического назначения, потребительские товары и тарифов на услуги, порядок формирования розничных цен.

Министерство труда РБ

● Разъяснение о размере удержания с нанимателей средств для обеспечения своевременной выплаты заработной платы, утверждено постановлением Минтруда и Минстата РБ № 2/1 от 3.01.96 г.).

Министерство по чрезвычайным ситуациям и защите населения от последствий катастрофы на ЧАЭС

● Положение о Комитете по надзору за безопасным ведением работ в промышленности и атомной энергетике, утверждено приказом министра по чрезвычайным ситуациям и защите населения от последствий катастрофы на ЧАЭС № 59 от 14.11.95 г.

Министерство транспорта и коммуникаций РБ

● Линейные нормы расхода топлива на автомобили и автотракторную технику, утверждены приказом Министерства транспорта и коммуникаций № 198-Ц от 26.12.95 г.

Объединение "Белвтормет"

● О внесении изменений в Положение о порядке выдачи лицензий на заготовку (закупку) лома и отходов черных и цветных металлов субъектам хозяйствования Республики Беларусь, утверждены генеральным директором объединения "Белвтормет" 29 декабря 1995 г.

Установлена плата за выдачу лицензии в размере 15 МЗП, за продление лицензии — 7 МЗП (зарегистрировано в Реестре госрегистрации 30.12.95 г., регистрационный № 1226/12).

Республиканские объединения нанимателей

● Договор о сотрудничестве между Белорусской научно-промышленной ассоциацией (БНПА) и Кабардино-балкарским союзом промышленников и предпринимателей (КБСПП), подписан 17 ноября 1995 года.

Регламентирует сотрудничество в сфере деятельности объединений — участников договора, в области экономической и правовой политики, в направлениях расширения экспорта и использования возможностей Таможенного союза между Республикой Беларусь и Российской Федерацией, а также в области стабилизации хозяйственных связей и развития финансово-промышленных групп.

● Договор о сотрудничестве между Белорусской научно-промышленной ассоциацией и Казахским союзом промышленников и предпринимателей, подписан в Минске 17 января 1996 года.

Регламентирует сотрудничество в сфере деятельности объединений — участников договора, в области экономической и правовой политики, в области стабилизации хозяйственных связей и развития финансово-промышленных групп.

Федерация профсоюзов Беларуси

● Президиум Совета ФПБ от 4 января 1996 г. "О постановлении Кабинета министров РБ от 21.12.95 г. "О регулировании оплаты труда на государственных предприятиях и в организациях, имеющих неудовлетворительное финансовое положение".

Принято решение направить правительству письмо о приостановлении действия этого документа как несоответствующего генеральному соглашению.

Примечание: *Полнотекстовая база всех нормативно-правовых документов имеется в информационно-правовом агентстве "Регистр". Телефоны: (0172) 49-13-39, 49-41-28, 49-84-21, 49-91-38.*

Материал подготовлен юридическим советом Белорусской научно-промышленной ассоциации. Контактный телефон (0172) 277- 377.

■

Конверсия через торговлю

По экспертным оценкам, в СССР на ВПК, прямо или косвенно, работало 60% машиностроительных предприятий, каждый третий рабочий, четверо из пяти ученых и конструкторов. Расходы на оборону доходили до 25% внутреннего валового продукта СССР. Из всего многообразия изделий, выпускавшихся в Союзе, мировым стандартам отвечали только вооружения, ракетно-космическая и ядерная техника.

Как не надо делать конверсию

В странах с нормальной рыночной экономикой конверсия в основном происходит на уровне предприятий и есть не что иное, как переход производителей товаров военного назначения из поля преимущественно государственного регулирования (выражавшегося, прежде всего, в гарантированной закупке казной продукции) в поле действия рыночных законов. В этой ситуации для предприятия возможны три основные стратегии поведения:

1. Переориентация на другие рынки сбыта.
2. Переход на выпуск другой продукции, научно-технический уровень которой сопоставим с военной. При этом максимально используются исследовательский задел, оборудование, технология и кадры.
3. Перепрофилирование предприятия с полной заменой номенклатуры выпускаемой продукции.

В реальной жизни обычно используются элементы всех трех стратегий — либо поочередно, либо в совокупности. При диверсификации продукции номенклатура расширяется прежде всего за счет изделий, связанных с высокими технологиями, и ни одна фирма на Западе не переходит с выпуска ракет на штамповку детских колясок. При смене профиля предприятия западные специалисты в качестве одного из условий процветания конверсируемой фирмы рекомендуют не заниматься изделиями, которые давно и успешно разрабатывают и продают другие фирмы.

Как свидетельствует опыт, при переходе милитаризованной экономики на мирные рельсы на первом этапе почти неминуемо происходит резкое падение производства, вплоть до закрытия предприятий, сокращение числа работающих и ухудшение жизненного уровня населения, связанного с оборонными отраслями.

Зарубежными экспертами подсчитано, что конверсия требует от 125 до 190 тыс. USD затрат на одно рабочее место (создание нового рабочего места стоит 100 тыс. USD). И это не кажется преувеличением. Во многих случаях технологические различия между военным и гражданским производством столь велики, что выпуск гражданской продукции на конвейерах оборонки, как правило, оказывается экономически нецелесообразным.

Таким образом, конверсия на первом этапе не только не самоокупаема, но и требует огромных инвестиций. Для бывшего СССР, учитывая масштабы его ВПК, они оцениваются в несколько десятков миллиардов долларов ежегодно. Таких колоссальных вложений в течение короткого времени не могут себе позволить даже США.

В периоды коренных структурных преобразований, связанных (и не связанных) с конверсией, основные производители вооружений стараются не допустить обвального сокращения объемов продаж на внешнем рынке, дабы выручить хотя бы часть средств, необходимых для диверсификации производства, и сохранить работников самой высокой квалификации.

При этом руководство ведущих индустриальных стран всячески старается облегчить отечественным оружейным фирмам "муки" переходного периода, содействуя по своим каналам продвижению их изделий на мировой рынок.

Лидерам СССР даже в разгар перестройки конверсия представлялась мероприятием сугубо техническим: одним (оборонке) было предписано перейти на выпуск "товаров для народа", а всем прочим (народу) их потребить. Так как экспорт вооружений, даже сильно урезанный после окончания "холодной войны", не вписывался в новое мышление, поступило указание сократить его до минимума.

Если в 1986 г. СССР продавал обычных вооружений более чем на 27 млрд. USD и имел 42,46% рынка (доля США равнялась 16,86%, или 11 млрд. USD), то к 1994 г. продажи вооружения с территории бывшего СССР уменьшились в 16 раз — до 1,7 млрд. USD (в 1993 г. Россия продала вооружений на сумму около 2 млрд. USD).

Итак, результаты превзошли худшие ожидания. Осуществляемая без всякого экономического обоснования, конверсия нанесла сокрушительный удар всей экономике, так как ВПК был ее ядром. Сокращение основного производства подорвало экономические и научно-технические возможности оборонных предприятий по выпуску конкурентоспособных гражданских товаров. Практика, когда аэрокосмические фирмы переходили на выпуск кухонной мебели, вела к тому, что оставшийся без применения и финансовой поддержки уникальный научный и технологический потенциал терялся безвозвратно.

При общем двукратном сокращении промышленного производства в России начиная с 1990 г. в ряде наукоемких отраслей, к которым прежде всего относятся предприятия оборонки, спад достигает 70-80% (в Беларуси — 40%). По мнению ряда оппозиционных аналитиков, для большинства предприятий этих отраслей процесс технологической деградации стал необратимым. После роста в 1992 году выпуска видеотехники, швейных машин, бытовой радиотехники начиная с 1994 года пошел обвальный (в 2-3 раза) спад производства сложной бытовой техники на предприятиях ВПК.

Выпущенные военными заводами товары народного потребления из-за непомерных издержек производства в условиях сокращения платежеспособного спроса не выдерживают конкуренции более дешевой и часто более качественной импортной продукции на рынке СНГ, не говоря уже о международном.

Слухи о кончине рынка оружия оказались преувеличенными

В наиболее индустриализованных странах СНГ сложилась тупиковая ситуация: бросить вовсе без государственной поддержки крупнейшие заводы бывшего ВПК — значит резко увеличить вероятность социального взрыва, дотировать дальше — не хватает средств. Как представляется ряду аналитиков, своеобразной палочкой-выручалочкой может стать расширение продажи вооружений для финансирования реконструкции.

Прекращение противостояния государств Варшавского договора и НАТО существенно сократило емкость мирового рынка вооружений, но противоречия между государствами, порождающие спрос на такого рода товар, остались (а кое-где даже обострились). С момента распада СССР счет локальных конфликтов идет на десятки. В этих условиях отказ по самым благородным мотивам продавать оружие лишь облегчает задачу другим, не столь щепетильным, продавцам. Рынок есть рынок.

По данным Стокгольмского международного института исследований проблем мира (СИПРИ), если ведущие государства, в том числе члены НАТО и Россия на протяжении последних лет в общем и целом сокращали свои военные расходы, значительное число других стран с 1992 г. расширило военные закупки: Иран увеличил ассигнования на эти цели на 42,5%, Пакистан — на 19,5%, Саудовская Аравия — на 12,9%, Индия — на 12%.

Общий обьем операций на мировом рынке вооружений перестал падать, стабилизировавшись на уровне примерно 20-25 млрд. USD в год. В 1994 г. было продано оружия и военной техники на сумму 20,42 млрд. USD. При этом доля Франции в поставках оружия в 1994 г. возросла с 3,8 млрд. USD до 11,4 млрд. USD, а доля США упала с 15,4 млрд. USD в 1993 г. до 6,1 млрд. в 1994 г.

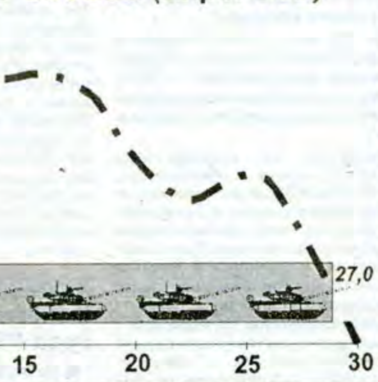
Однако самостоятельное появление стран СНГ, за исключением России, на международном рынке вооружений в обозримой перспективе представляется более чем проблематичным. После распада СССР прочим суверенным государствам, не исключая Украину, достались разрозненные фрагменты некогда единого ВПК, способные производить лишь отдельные, правда подчас весьма сложные, компоненты боевой техники, единственным потребителем которых, как и единственным производителем из них современных систем оружия, является Россия.

При общем сокращении уровня расходов на оборону правительство России в 1995 году смогло загрузить свой ВПК военными заказами не более чем на 15-20%, и производство на оборонных заводах поддерживалось во многом благодаря потребностям внешнего рынка.

Не желая делить с кем-либо без лишней нужды резко "усохший" экспортный "пирог", РФ все меньше и меньше размещает заказов для нужд своей обороны в ближнем зарубежье, в том числе и в Беларуси, приняв курс на производство всех необходимых компонентов продукции военного назначения на собственных предприятиях. На стороне заказывается лишь та техника, затраты на освоение производства которой заново слишком велики.

1995 г. оказался переломным, и Россия получила 2,7 млрд. USD от торговли оружием, что на 1 млрд. USD больше, чем в 1994 г. А стоимость контрактов, которые будут выполняться в течение ближайших нескольких лет, оценивается уже более чем в 6 млрд. USD. Из полученной в 1995 г. суммы 65% приходятся на Индию, Китай, Вьетнам, Кувейт, ОАЭ и Кипр. Эти деньги спасли от закрытия Ульяновский механический завод, выпускающий ЗРК "Тунгуска" и "Панцирь", обеспечив его работой до 2000 г., Курганский машиностроительный завод, знаменитый своими БМП-3, и ряд других предприятий. Контракт на продажу С-300В позволил сохранить завод, выпускающий эти системы ПВО, и головное КБ.





Уже в начале этого года "Росвооружение" надеется подписать 2 контракта на поставки оружия и военной техники на общую сумму в 4 млрд. USD, что превышает прошлогодние наметки на 0,5 млрд. USD. А ведь 1996 г. только начинается.

О значении, которое придается сейчас в России торговле оружием, свидетельствует разработка новой системы военно-технического сотрудничества (ВТС) с зарубежными странами. Причем взаимодействию со странами СНГ с целью использования размещенных на их территории уникальных производств предполагается уделить гораздо больше внимания, чем до сих пор.

Закон о ВТС уже прошел первое слушание в Госдуме и может быть принят в 1996 году. Предполагается, что во главе новой системы ВТС с зарубежными странами будет стоять Президент России, который и должен определять стратегию ее функционирования.

Госкомитет по технической политике РФ и Минобороны на основании законодательной базы будут осуществлять контроль за ВТС и выдачу лицензий на ее проведение. Государственная компания "Росвооружение" и предприятия — спецэкспортеры оружия и военной техники займутся непосредственным продвижением вооружений на мировые рынки.

Проблемы финансирования программы ВТС предполагается решать при помощи бюджетных и внебюджетных средств. Например, для финансирования разработок высоких технологий ВПК "Росвооружение" выделило за несколько лет более 300 млн. USD. Для этих же целей рядом российских банков были открыты кредитные линии на 675 млн. USD.

Наиболее перспективными рынками специалисты "Росвооружения" считают страны Ближнего и Среднего Востока (предполагается, что в ближайшие годы на перевооружение здесь будет затрачено до 50 млрд. USD). Далее следуют государства Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, Восточной Европы, ну и, естественно, Индия и Китай.

Хочешь мира — готовься к войне?

Ближний Восток на протяжении последних лет является самым крупным покупателем оружия в "третьем мире". Среди наиболее значительных сделок следует отметить покупку в 1993 г. ОАЭ танков у Франции на сумму 3,5 млрд. USD. В 1994 г. Саудовская Аравия, несмотря на финансовые трудности, закупила вооружений на 9,5 млрд. USD.

Страны Персидского залива и в 1995 г. продолжали оставаться одним из наиболее емких рынков вооружений: Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ) планировали израсходовать на эти цели 5 млрд. USD, Саудовская Аравия, у которой обострились отношения с Йеменом, — 10 млрд. Коренную реорганизацию армии осуществляли Кувейт (в 1995 г. на эти цели там было выделено около 2 млрд. USD) и Иордания.

Закреплению российских производителей оружия на Ближнем Востоке способствовало подписание контракта с Кувейтом общей стоимостью 700 млн. USD на поставку 500 самых современных боевых машин пехоты БМП-3 и 27 реактивных систем залпового огня "Смерч" калибром 300 мм и дальностью стрельбы 70 км. В Объединенные Арабские Эмираты были поставлены ракетные комплексы С-300ПМУ.

В дальнейшем в Кувейте предполагается построить завод для ремонта и модернизации БМП-3, так как еще ряд стран региона пожелало приобрести эту машину. Предложена программа модернизации БМП-3, с тем чтобы продлить ее эксплуатацию и после 2000 года.

Что касается менее значительных проектов в области оружейного бизнеса, реализуемых Россией в этом регионе, то даже краткий их перечень выглядит весьма впечатляюще. В Иране возводится завод по сборке танков (предположительно Т-80). Кроме того, из заказанных этой страной 4 подлодок проекта 877 ЭКМ две уже переданы покупателю. Турция приобрела российские вертолеты и бронетранспортеры БТР-70, а Палестина оснастила свои полицейские силы российскими дозорными машинами БРДМ-2.

Драконы точат зубы

Юго-Восточная Азия в последние годы превратилась в крупный с постоянно растущим спросом рынок вооружений. В 1991 г. странами региона даже без учета расходов Японии, Китая, Вьетнама и КНДР было потрачено на оборону примерно 37 млрд. USD. В 1993 г. — 40 млрд.

Прорыв России на этот рынок произошел в 1994 г., когда был подписан контракт на поставку Малайзии 18 истребителей МиГ-29СК на сумму 550,5 млн. USD. Теперь, когда реализация соглашения завершена, малайзийские специалисты проходят переподготовку в учебных заведениях российских ВВС (двухмесячный курс обучения в Краснодарском авиаучилище для 7 человек оценивается в 185.362,5 USD).

Ведутся переговоры о военно-техническом сотрудничестве с Таиландом, который выделил 650 млн. USD на закупку дизельных подводных лодок, и Индонезией. С Вьетнамом уже подписано соглашение на сумму 200 млн. USD о приобретение истребителей Су-27 и другой авиатехники.

После 15-летнего перерыва (в 1980 году в Перу были закуплены боевые самолеты Су-22 и средние танки Т-54) Россия возобновила поставки вооружения в Южную Америку: Бразилия приняла на вооружение переносные зенитные комплексы "Игла-1". И хотя сумма контракта невелика — всего 10 млн. USD, в качестве первого шага он достаточно важен. Тем более что в дальнейшем Бразилия собирается закупить в России 300 танков Т-72.

Новых платежеспособных покупателей Россия пытается найти и в Африке. В ходе официального визита в ЮАР первого вице-премьера России Олега Сосковца в конце 1995 г. было подписано соответствующее двустороннее соглашение.

В настоящее время уже начал реализовываться совместный проект по модернизации состоящих на вооружении ВВС ЮАР французских истребителей "Мираж-3" и созданных на их базе в республике машин "Супер Чита Д2". Планы модернизации предусматривают оснащение этих самолетов более мощными российскими двигателями СМР-95, представляющими собой серийный РД-33, адаптированный для МиГ-29. В первую очередь переделке подвергнутся самолеты, состоящие на вооружении в ЮАР. В дальнейшем намечается модернизация истребителей "Мираж" из других стран Ближнего Востока, Африки и Азии, парк которых насчитывает сейчас около 4 тыс.

Проявлен интерес в ЮАР и к российскому автоматическому стрелковому оружию, современным средствам ПВО, дизель-электрическим подлодкам, боевым катерам и десантным судам на воздушной подушке.

Пушки к чаю

По оценке независимых экспертов, Индия была и останется на длительную перспективу одним из самых емких в Южной Азии рынков сбыта российских вооружений.

В рамках военно-технического сотрудничества Индия на протяжении последних трех десятилетий в больших количествах закупала советское оружие. В результате индийские вооруженные силы оснащены военной техникой, произведенной в СССР, более чем на 60%, в том числе ВВС — на 80%, ВМС — на 75%, сухопутные войска — на 40%.

Об особых отношениях с Индией в области военно-технического сотрудничества свидетельствует и такой факт: в конце 80-х годов одна из советских атомных торпедных подводных лодок проекта 670 на три года была передана в аренду индийскому ВМФ, где плавала под названием "Чакра". Это был единственный в мировой практике случай передачи в аренду атомной субмарины иностранному государству.

После распада СССР политическое руководство России, игнорируя соображения экономической выгоды, в одностороннем порядке отказалось от военно-технического сотрудничества с Индией. Однако неудача конверсии и неспособность производить конкурентоспособную на мировом рынке гражданскую продукцию заставили вспомнить о "традиционной российско-индийской дружбе".

Между двумя странами была заключена комплексная программа военно-технического сотрудничества до 2003 года. На конец 1995 г. в РФ было размещено заказов на "специмущество" для Индии общей стоимостью 1,4 млрд. USD и в процессе согласования находились контракты объемом до 2 млрд. USD.

Наиболее обширные планы касаются усиления ударной мощи индийских ВВС как за счет пополнения их парка современными самолетами, так и путем модернизации стоящих на вооружении машин.

Для 320 самолетов МиГ-21, произведенных в свое время по лицензии индийской компанией HAL, российское ПО "МиГ" предлагает провести глубокую модернизацию, заменив двигатель, навигационное оборудование, систему управления огнем и комплекс ракетного вооружения. Это позволит увеличить суммарный боевой потенциал самолета в 7,3 раза и выйти на уровень американских F-16. В сравнении с покупкой нового самолета затраты на модернизацию старого в десять и более раз меньше: от 1 до 5 млн. USD.

В ближайшее время ожидается подписание контракта, предусматривающего модернизацию 130 истребителей МиГ-21бис, оснащенных французской электроникой. Первые два будут модернизированы в России, остальные — на специально реконструируемом заводе. Со временем мощности завода позволят обслуживать и модернизировать до 2000 МиГов, находящихся на вооружении не только в Индии, но и в других государствах, в

вооружений: экспортный потенциал республики

оружием?

первую очередь во Вьетнаме и в странах Ближнего Востока. По предварительным оценкам, стоимость проекта — более 1 млрд. USD, а в долгосрочной перспективе Россия сможет получить от 8 до 10 млрд. USD.

В дальнейшем планируется подвергнуть модернизации и другие самолеты семейства МиГ, общее число которых в Индии более 500. Рассматривается вопрос и о пополнении ВВС 50 истребителями МиГ-29М (МиГ-33), а также новейшими перехватчиками МиГ-31 в дополнение к уже имеющимся 8 МиГ-25. Ведутся переговоры о приобретении в кредит 20-40 Су-30, а также лицензии на их производство. В конце 1995 г. российские СМИ сообщили о возможных поставках в Индию боевых вертолетов Ка-50 "Черная акула".

Следующей по количеству вкладываемых средств является программа наращивания мощи ВМФ. В планы Индии входит приобретение 10 дизельных подводных лодок (в дополнение к уже имеющимся 8). Совсем недавно достигнута договоренность о продаже индийскому флоту авианесущего крейсера проекта 1143,4 "Адмирал Горшков", входящего сейчас в боевой состав Северного флота РФ. Большой интерес проявляется к десантным кораблям и катерам на воздушной подушке.

Кроме того, Индия является крупным покупателем российской бронетанковой техники. После закупки в 1994 г. свыше 200 танков Т-72С на Уралвагонзаводе (г. Нижний Тагил) прорабатывается соглашение о поставке Т-80У и БМП-3.

Согласно последним соглашениям, предусматривается поставка 152-миллиметровых гаубиц, ЗРК "Тунгуска" и С-300. По оценкам экспертов, реализация этих контрактов позволит загрузить мощности около 800 промышленных предприятий России.

Наперегонки за смертью

Крупным покупателем сперва советских, а теперь и российских вооружений является Китай, которому только с 1950 года были переданы лицензии на производство свыше 600 образцов вооружения и военной техники — от автомата Калашникова до атомной подводной лодки. В последние годы его военно-техническое сотрудничество с Россией получило новый импульс. Из подписанных Китаем в 1994 г. контрактов на поставку вооружений общей стоимостью 2,5 млрд. USD около 1 млрд. USD пришлось на Россию.

Согласно японским данным, Китай еще в 1993 г. закупил у России 26 истребителей Су-27 . Сейчас ведутся переговоры о сборке этих самолетов в Китае. Проектная мощность завода под Мукденом оценивается в 200 истребителей в год.

Имеются сведения и о том, что Китай уже использует закупаемые в России узлы и компоненты для модернизации стоящей на вооружении авиационной техники. Приобретен бортовой радар, используемый на МиГ-29, который способен одновременно отслеживать до 10 целей. Двигатели МиГ-29 также теперь выпускаются в Китае по лицензии.

Следует подчеркнуть, что существует своеобразное негласное соревнование между Китаем и Индией в закупках современных вооружений, главным образом у России. Как уже упоминалось, Китай был первым иностранным государством, закупившим самолеты Су-27. Индия тут же последовала его примеру. В ответ на приобретение Китаем 4 подлодок проекта 887 ЭКМ, Индия к уже имеющимся у нее на вооружении 8 таким субмаринам покупает у России авианесущий крейсер, предназначенный для борьбы с подлодками противника, а также заказывает еще 10 подлодок. Каким будет ответ Китая на закупки Индией Су-30 — покажет время.

Сейчас в Китае надеются на подписание широкомасштабного соглашения по военному сотрудничеству с Россией, включающего положения о расширении поставок вооружений и боевой техники. Ожидается, что соглашение будет подписано в первой половине 1996 года во время визита в эту страну Президента Бориса Ельцина.

За счет поставок оружия Россия пытается погасить и свою внешнюю задолженность. Так, совсем недавно министерство обороны Финляндии согласовало с МО России покупку системы ПВО-ПРО "Буг-1" для обеспечения противовоздушной обороны района Хельсинки. Стоимость сделки составляет примерно 1 млрд. финских марок. Большая часть этих денег пойдет в счет погашения российского долга в 3,5 млрд. марок (около 1 млрд. USD), оставшегося еще с советских времен.

В счет погашения задолженности бывшего СССР перед Словакией Московское авиационное производственное объединение "МиГ" поставило в эту страну 15 истребителей МиГ-29. С Южной Кореей также ведутся переговоры о передаче ей в счет погашения долга танков и комплексов ПВО.

Ракетой — в замочную скважину

По мнению ведущих западных аналитиков, конец нынешнего и начало следующего тысячелетия на мировом рынке вооружений будут характеризоваться ускорением процесса смены поколений вооружений во многих странах мира.

Как показывает опыт последних военных конфликтов, совершенствование средств вооруженной борьбы происходит в направлении количественного и качественного наращивания систем высокоточного управляемого оружия, электронных средств наблюдения, обнаружения и целеуказания различных способов базирования.

Что касается традиционных видов вооружений, то повышение их боевой эффективности будет производиться преимущественно за счет усиления роли автоматизированных систем управления на базе бортовых компьютеров с использованием элементов лазерно-оптической, телевизионной и радиолокационной техники.

В последнее время одним из наиболее динамичных видов оружейного бизнеса является ремонт и модернизация боевой техники, так как в современных условиях вооружения стали так дороги, что даже экономически благополучные страны (такие, как Швеция и ФРГ) производят коренное обновление бронетанковой техники раз в 20-25 (и даже 30) лет, а авиационной — в 15-20. Все остальное время ведется поддержание ее эксплуатационной готовности и модернизация. Однако если срок службы "железа" увеличился, то обновляемость радиоэлектронных и лазерно-оптических систем резко ускорилась.

Конъюнктура мирового рынка оружия вынуждает его производителей из республик бывшего СССР искать пути к возобновлению кооперационных связей с целью создания вооружений, отвечающих современным требованиям. Однако за право участия в каждом проекте разворачивается нешуточная конкуренция, и, как показывают недавние российско-украинские переговоры, руководство стран СНГ старается поддерживать свои фирмы на государственном уровне.

Хотелось бы думать, что руководство нашей республики, используя (как это неоднократно подчеркивалось) доверительные отношения с Россией, обеспечит участие белорусских заводов и КБ в создании наиболее перспективных систем оружия.

Конечно, это не единственный путь. Промышленность РБ, на долю которой в бывшем Союзе приходилось 30% электронно-вычислительной техники, 39% точной оптики и 23% радиопромышленной аппаратуры, не говоря уже о многоотраслевом машиностроении, способна при должной постановке дела пробиться на международный рынок наукоемкой военной продукции. Для этого белорусским производителям следовало бы объединить свои усилия в ремонте, модернизации и производстве вооружений, а вкладом каждого участника были бы его лучшие достижения в области своей специализации.

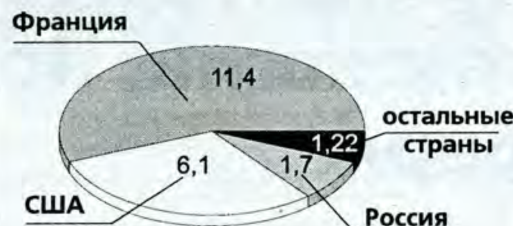
Наиболее рыночные с этой точки зрения подходы демонстрирует Минобороны РБ в лице министра Леонида Мальцева, договорившись с Венгрией и Болгарией о ремонте их боевой техники на предприятиях МО. Однако количество подлежащего ремонту и модернизации советского оружия, даже у ближайших соседей, так велико, что работы должно хватить на долгие годы многим предприятиям Минпрома.

Пора понять, что в условиях рынка выигрывает тот, кто отвергает общепринятые догмы и демонстрирует нетрадиционные подходы. Специалисты утверждают, что эффективность одного часа рабочего времени при выпуске наукоемкой военной продукции в 50-70 раз выше, чем при выпуске на этом же оборудовании самой сложной бытовой техники. Килограмм бортовой электроники современного истребителя стоит на мировом рынке 3.000 USD, гражданского самолета — 1.000 USD, бытовой теле- радиоаппаратуры — 100 USD, а новейшего автомобиля — всего 15 USD.

Александр АЛЕСИН.

■

Крупнейшие страны-экспортеры вооружений в 1994 г. (в млрд. USD)



Экспертные оценки стоимости некоторых видов российских вооружений

Вид, наименование	Цена в USD
Средний танк Т-72	1,7 млн.
Средний танк Т-80	3,0 млн.
Фронтовой истребитель МиГ-29	25 млн.
Зенитно-ракетный комплекс С300В	500 млн.
Зенитно-ракетный комплекс "ТОР-1М"	15 млн.
Боеприпас к ЗРК "Игла"	160
Боевой армейский вертолет Ка-50	10-13 млн.
Автомат Калашникова в модификациях	125-130

Национальная безопасность

ПВО: перспективные направления

Анализ состояния систем противовоздушной обороны позволяет прогнозировать нарастание спроса на мировом рынке вооружений на относительно дешевые, но эффективные средства ПВО.

В последнее время авиация, как правило, оказывает решающее влияние на исход вооруженных конфликтов. Противовоздушная оборона (ПВО) во всех случаях неизменно демонстрирует свою абсолютную беспомощность. И это не случайность. Это кризис существующих систем ПВО со всеми вытекающими отсюда последствиями. Когда же он начался?

В период активных боевых действий во Вьетнаме и на Ближнем Востоке до 1975 года потери самолетов от средств ПВО доходили до нескольких машин в день. Но начиная примерно с 1980 года потери стали исчисляться единицами за все время конфликта. Так было в войне с Ираком, в ходе налетов на Ливию, Боснию.

В свое время в прессе прошло сообщение о том, что С. Хуссейн приказал расстрелять нескольких высокопоставленных офицеров ПВО Ирака. Напрасно: причина военных неудач заключалась не столько в нерадивости офицеров и солдат, сколько в неэффективности техники.

Причина затяжного характера кризиса средств ПВО (15 лет) проста: ведущие державы Запада кровно заинтересованы в сохранении своего неограниченного господства в воздухе, что позволяет им активно влиять военными средствами на мировую политику. Особенно после краха СССР — своего единственного соперника в военной авиации и мирового лидера в области ПВО. Диктуя ситуацию в воздухе, страны Запада намеренно свернули собственные работы в этой области.

История развития военной техники заключается в вечной борьбе "снаряда и брони", средств нападения и защиты, в данном случае — авиации и ПВО. Здесь редки периоды столь длительного абсолютного господства средств нападения (авиации) над средствами защиты (ПВО). Изменение этого положения неизбежно. Следовательно, возникает проблема оценки того, какие экономические выгоды можно получить, предсказывая и используя эти изменения.

Для этого рассмотрим основные причины и черты кризиса. Использование в комплексе современных технических средств разведки, постановки помех и уменьшения заметности средств воздушного нападения (технология "Стелс") привело к резкому снижению способности современных радиолокационных станций (РЛС) обнаруживать угрозу нападения. Система обнаружения ПВО "ослепла"... Важнейший компонент ПВО перестал справляться со своей задачей. Это сразу поставило в тяжелое положение систему поражения целей. Часто средства поражения — зенитные батареи, ракетные установки, истребители-перехватчики (со своими командными пунктами, узлами связи и аэродромами) уничтожались до приведения в боевую готовность.

Широкое применение нового оружия, включая и крылатые ракеты типа "Томагавк", позволило свести на нет эффективность тактики "стреляющей земли", доставившей так много неприятностей авиации США во Вьетнаме. Эта тактика предусматривала установку большого количества зениток и зенитных пулеметов, буквально на каждом гектаре земли. Таким образом, воздух до высоты 800-1.000 метров буквально насыщался пулями, снарядами и осколками. Поскольку высота 300-800 метров была оптимальной для точного бомбометания, самолеты вынуждены были постоянно находиться в плотно простреливаемой зоне. Сейчас самолеты с малых высот (300-800 метров) "забрались" на средние (4.000-5.000 метров), где их не могут достать не только зенитные пулеметы и скорострельные малокалиберные зенитки, но и многие типы ракет. Ухудшение точности бомбометания с таких высот с избытком компенсировало высокоточное ("интеллектуальное") оружие. Крупные же ракетные комплексы ПВО, эффективные на средних высотах, оказались слишком заметными, легко уязвимыми и, что немаловажно, немногочисленными из-за своей высокой стоимости. Кроме того, задача борьбы с целями на средних высотах считалась решенной, и эти комплексы не совершенствовались с 60-х годов и морально устарели.

Каковы же пути выхода из этой ситуации? Прежде всего, трудно рассчитывать на новые дорогие технические решения, каковыми являются современные ракетные комплексы ПВО. Во-первых, с завершением "холодной войны" затраты на разработку и производство военной техники в мире резко упали. Во-вторых, большинство богатых стран заинтересованы в сохранении существующего состояния.

В этих условиях новая техника ПВО может появиться в результате модернизации, реализации старых принципов современными методами, широкого внедрения цифровых технологий и "интеллектуализации" систем.

Что касается средств поражения, то претендентами на развитие в ближайшем будущем являются, как ни странно, зенитные орудия и привязные аэростаты, так хорошо знакомые нам по кинохронике времен второй мировой войны. Такие характеристики зенитных орудий, как отличная досягаемость по высоте (средний калибр — до 6.000 метров, большой — до 12.000 метров), дешевизна, простота в обслуживании, малое время приведения в боевую готовность, мобильность, малая заметность и уязвимость делают их незаменимыми в сложившейся ситуации. Большой недостаток, заключающийся в малой точности стрельбы и большом расходе снарядов (несколько тысяч на сбитый самолет), может быть быстро устранен применением новейших радиоэлектронных или лазерных средств наведения и управления стрельбой. Конечно, это вовсе не означает отказ от ракет, но им придется немного потесниться.

Привязные аэростаты — газонаполненные или на горячем воздухе, типа спортивных, — могут вполне удерживать на высоте в несколько десятков метров легкую сеть из синтетических материалов. Эта сеть будет препятствием для крылатых ракет. Устанавливать такую сеть следует как перед прикрываемым объектом, так и на возможных маршрутах пролета ракет. Дешевизна и простота этого средства очевидна.

Вопрос со средствами обнаружения ПВО гораздо сложнее. В настоящее время постепенно определяется тенденция развития разнесенных или многопозиционных РЛС и систем РЛС. У обычной совмещенной РЛС передатчик и приемник расположены на одной позиции, а у разнесенной РЛС — на разных, на значительном удалении друг от друга. Такое на первый взгляд небольшое изменение приводит к очень многообещающим результатам. Исследования показывают, что разнесенная РЛС оказывается менее уязвимой для помех, обладают лучшими характеристиками обнаружения при незначительной стоимости и высокой надежности. Отлично обнаруживаются цели типа "Стелс" и крылатые ракеты. Можно полностью отказаться от громоздких, дорогих, уязвимых и ненадежных вращающихся антенн. Интересно, что подобные разнесенные РЛС создавались на заре радиолокации, но тогда от них отказались из-за ряда недостатков. Однако сейчас новые технологии позволяют легко их преодолеть. Такие РЛС могут быть буквально "настольными".

Третий элемент ПВО — это автоматизированная система управления (АСУ), включающая средства обработки, передачи и отображения информации. С 60-х годов здесь ничего не менялось. Нынешняя АСУ ПВО нуждается в коренной модернизации, прежде всего, в области информационного обеспечения. Трагический случай с воздушным шаром в небе Беларуси — также результат слабой информационной оснащенности ПВО: не был налажен оперативный обмен информацией как со службами гражданской авиации, так и с ПВО других стран. Остро стоит вопрос о единой системе контроля воздушного пространства.

Выставка "Оборонная промышленность-93", прошедшая в мае 1993 года в г. Минске, показала, что в Беларуси сосредоточено значительное число предприятий — производителей средств управления и связи, вычислительной техники и оптических систем из состава оборонного комплекса бывшего СССР. Большинство из них остаются без заказов. Пока еще имеются коллективы и ученые, не растерявшие свои научные заделы. В частности, имеются уникальные разработки по разнесенным РЛС и информационному обеспечению АСУ ПВО.

Это позволяет, во-первых, развернуть работы по разработке и совершенствованию систем наведения для существующих средств поражения ПВО и, прежде всего, для зенитных артиллерийских орудий; во-вторых, развивать направление пассивных средств ПВО, таких, как привязные аэростаты и ложные цели; в-третьих, завершить исследования и начать производство разнесенных РЛС и систем; в-четвертых, продолжить работы по развитию средств информационного обеспечения ПВО на основе имеющихся цифровых технологий.

Проведение указанных работ позволит не только обеспечить оборону Беларуси, создать относительно дешевую единую систему контроля воздушного пространства, но и раньше других выйти на внешний рынок с принципиально новыми изделиями и прочно обосноваться там. Конечно, это потребует вложения денег, но на первом этапе незначительных. Впоследствии отдача может быть несоизмерима с затратами. Это достойно внимания как со стороны государства, так и со стороны частного бизнеса. Последний, имея такое важное преимущество, как мобильность, может быстро освоить производство опытных изделий и приборов. Частные же банки могут помочь решить проблему финансирования.

Владимир АПОРОВИЧ,
кандидат технических наук, преподаватель Высшего колледжа связи.

■

Деловые предложения: контракты, технологии, ноу-хау зарубежных фирм

Все предложения получены с использованием международной сети БРЕ, корреспондентом которой в Республике Беларусь является Центр Деловых Связей. Эта международная сеть с центральным офисом в Брюсселе объединяет 75 стран Европы, Северной и Южной Америки, Азии и Африки. Количество стран-участников постоянно расширяется. Цель БРЕ — оказание помощи предприятиям в поиске партнеров при установлении внешнеэкономических связей. Сеть распространяет предложения по техническому, коммерческому и финансовому сотрудничеству.

Химическая промышленность

95004758
Польская компания, специализирующаяся на производстве и продаже современных изоляционных материалов из пластика, полиуретана, полиэтилена и каучука для строительства, промышленности и бытовых нужд, ищет поставщиков сырья и партнеров для организации сбыта продукции.

95005596
Индийская компания заинтересована в импорте мочевины (100.000 т/год) и соды (50.000 т/год). Заинтересованных поставщиков просим выслать цены CIF в Калькутту.

95005600
Немецкая фирма разработала технологию обогащения сточных вод кислородом с помощью ультрафиолетового излучения для ее обеззараживания и обесцвечивания. Технология обеспечивает полное разрушение токсичных органических веществ в воде без каких-либо побочных эффектов и может использоваться для обработки промышленных, бытовых стоков, загрязненных грунтовых вод, дезинфекции питьевой воды и т. д. Фирма предлагает ноу-хау, консультирование, установку под ключ, оборудование, техническую помощь и обучение обслуживающего персонала.

95005594
Российско-казахская компания разработала новый метод опреснения воды, позволяющий экономить большое количество электроэнергии по сравнению с обычными методами опреснения. Компания предлагает установки под ключ.

95005583
Немецкая компания предлагает технологию подготовки натриевого раствора. Этот активный реагент используется для извлечения из отходов масел и их утилизации. Реакция протекает при низких температурах в течение короткого промежутка времени и под постоянным контролем. Компания предлагает ноу-хау, консультирование, установку под ключ, оборудование, техническую помощь и обучение обслуживающего персонала.

Кожевенное производство

95004966
Украинское предприятие заинтересовано в сотрудничестве с фирмой для организации совместного предприятия по производству или выделке кожи или изделий кожгалантереи. Предприятие располагает производственными площадями, высококвалифицированными рабочими и необходимой инфраструктурой. Предприятие расположено в Одессе на Черном море и готово к любой форме сотрудничества.

95004658
Итальянская фирма, специализирующаяся на производстве товаров из кожи (сумки, ремни и т. д. среднего качества), заинтересована в сотрудничестве для организации сбыта продукции. Фирма готова наладить производство по заказам иностранных партнеров.

95004228
Итальянская компания, предоставляющая все виды помощи и поддержки (техническая помощь, консультирование, ноу-хау) фирмам, занимающимся обработкой кож, предлагает свои услуги.

95004267
Венгерская фирма, занимающаяся оптовой торговлей детской, мужской и женской обувью, сандалиями, спортивной обувью, сапогами и резиновыми изделиями, заинтересована в сотрудничестве с производителями подобных товаров.

Текстильная промышленность. Пошив одежды

95004424
Греческая фирма, специализирующаяся на производстве одежды, ищет партнеров для сотрудничества в области совместного производства.

95004272
Венгерская компания заинтерссована в поставках льняной нити, одежды из льна и сырья для производства льняной нити.

95004369
Итальянская компания заинтересована в налаживании контактов с фирмами — оптовыми продавцами одежды широкого ассортимента для организации сбыта.

95004334
Итальянская компания, специализирующаяся на развитии программного обеспечения и компьютерной графики для разработки дизайна вязаных вещей, предлагает свои программы и разработки фирмам, работающим в области шитья и вязания одежды.

95004824
Греческая фирма, специализирующаяся на пошиве одежды, заинтересована в сотрудничестве с партнером для организации совместного производства.

95003926
Китайская компания предлагает хлопчатобумажную ткань с добавлением шелковой нити, которая может использоваться вместо хлопчатобумажной ткани с полиэфирными волокнами для пошива спортивной и повседневной одежды. Ширина ткани - 140 см, вес 238 г./м2.

95003967
Китайская фабрика предлагает различные материалы для пошива одежды.

95004276
Венгерская швейная фабрика (100 сотрудников), занимающаяся производством скатертей, постельного белья и т. д. высокого качества, ищет партнеров для организации совместного производства, закупки сырья и сбыта продукции.

Деревообработка, производство мебели

95004229
Итальянская организация, занимающаяся маркетинговой поддержкой производителей мебели, заинтересована в сотрудничестве с фирмами — импортерами мебели или коммерческими агентами.

95004880
Венгерская фирма, образованная в 1990 году (34 сотрудника), ищет контакты с производителями мебели для школы.

95005540
Итальянская компания, специализирующаяся на производстве деревянных конструкций для фабрик, механических работах и производстве изделий из нержавеющей стали и сборочных конструкций, заинтересована в поиске партнеров для проведения совместных работ и поставок оборудования для промышленных заводов, сталелитейных заводов, оборудования для нефтеперерабатывающих заводов, оборудования для измельчения бумажной массы и ее фильтрации и т. д.

Металлоизделия, производство оборудования

95004317
Норвежская компания заинтересована в партнерах, которые могут организовать производство продукции по лицензии и наладить ее сбыт. Фирма может заключить маркетинговое и дистрибьюторское соглашение. Партнеры должны обладать опытом работы с противопожарными датчиками, токсичными газами или в медицинской области.

95004177
Чешская компания, специализирующаяся на производстве ножевых изделий и другой продукции для кухни из нержавеющей, хромоникелевой стали, предлагает сотрудничество и совместное производство фирмам, работающим в этой области (изготовление по заказу, заточка и полирование).

95004364
Итальянская компания предлагает создать СП, заключить договор на производство промышленных клапанов (задвижек, вентилей).

95004845
Итальянская компания, занимающаяся металлообработкой (резка, сварка, формовка), предлагает свои производственные мощности к услугам заказчиков.

95004366
Итальянская компания ищет производителя/поставщика кранов и фитингов.

95004317
Словацкая компания, работающая в области сборки технологических конструкций из стали, заинтересована в сотрудничестве с фирмами для создания СП. Фирма занимается также продажей облицовочных материалов и клеящих веществ.

95005684
Английская компания заинтересована в контактах с фирмами, специализирующимися на производстве оборудования по выпуску гвоздей и переработке бумаги.

95006085
Английская компания, специализирующаяся на экспорте запасных частей и комплектующих для прачечных, отелей, больниц и др. общественных заведений, фильтрующих элементов для пылесосов и т. д., заинтересована в расширении контактов с фирмами Европы; занимающимися экспортно-импортными операциями. Возможно производство некоторых комплектующих на месте.

95005626
Турецкая фирма — производитель промышленных ножниц для бумаги, шпона и алюминиевой фольги, ищет партнера для производства ножниц.

95005615
Польская фирма ищет партнеров в сбыте вакуумных насосов и вакуумных упаковочных машин, заинтересована в развитии финансового и технического сотрудничества в исследовании и разработке новых видов продукции и новых технологий.

Фармацевтика, здравоохранение, туризм

95004967
Испанская компания предлагает свои услуги по продаже продукции, используемой для гигиены полости рта, которая может продаваться как товары, сопутствующие продаже зубной пасты. К этой продукции относятся тестовые полоски для косметики, дерматологии, для измерения уровня pH на коже, определения влажности и другая продукция для дополнения имеющейся косметической продукции и фармацевтических препаратов (кроме лекарств) для полости рта.

95004704
Итальянская компания, занимающаяся производством широкого ассортимента ортопедической продукции высокого качества, по низким ценам, заинтересована в сбыте своей продукции.

95004558
Британские компании-производители и поставщики сульфата меди-11, используемого при переливании крови, для определения гемоглобина и концентрации протеина, заинтересованы в сотрудничестве с дистрибьюторами и готовы обсудить возможности создания СП.

95004765
Греческая фирма, работающая в области здравоохранения, предлагает сотрудничество в области систем обнаружения и определения радиоактивного заражения окружающей среды.

95004766
Греческая фирма предлагает свои услуги по трансферу технологий в области здравоохранения и защиты окружающей среды.

95004769
Греческая фирма ищет партнера для создания СП в области обслуживания туристов.

95004770
Греческая фирма ищет партнера для создания СП в области обслуживания туристов.

95004771
Греческая фирма, работающая в области здравоохранения, ищет партнера для создания СП для дезинфекции воды.

95004770
Греческая компания, работающая в области здравоохранения, ищет партнера для создания СП по проведению санитарной обработки.

95004728
Греческая компания заинтересована в экспорте лекарственных препаратов и продукции фармацевтики и в импорте других видов этой продукции.

95005621
Израильская фирма-производитель натуральной хны для волос и лекарственных препаратов из хны заинтересована в создании СП или заключении дистрибьюторского соглашения.

Продукты питания

95004826
Греческая фирма, владеющая фабрикой в Ксанти и выпускающая консервированную рыбу в соляном растворе в упаковке от 500 г до 50 кг (филе хамсы, а также др. переработанную продукцию из макрели, сардин и т. д.), заинтересована в создании СП или др. форм сотрудничества в области переработки продукции.

95004787
Греческая фирма, работающая в производстве, обработке и продаже куриного мяса, ищет партнера для создания СП, продажи своей продукции на других рынках, финансовой и технической поддержки.

■

Белорусские предприятия также могут размещать свои предложения о сотрудничестве в сети БРЕ. Более подробную информацию о сети БРЕ и условиях размещения предложений в ней можно получить в Центре Деловых Связей.

Выйти на контакт с заинтересовавшим вас иностранным партнером можно через Центр Деловых Связей (не забудьте указать номер предложения).

E-mail: bcc@bcc.minsk.by.
Тел.:(0172) 27-21-27 и 27-30-59, факс: (0172) 26-58-85.

SUMMARY

Belarusian Market No.4/1996

Editorial: (0172) 25-36-01
Advertising: (0172) 25-36-04

The Editors will readily furnish complete translation of any material in this publication, and topical digests or analytic surveys can be written to special orders.